Journées Portes Ouvertes des Entreprises du Nord Isère

Du 14 au 20 octobre 2013

NORD ISERE économie

sept. 2013 N°83

La Maison Colombier ouvre les portes de ses trésors depuis 10 ans !

CCI NORD ISÈRE

Plateforme mutlimodale de Vienne-Sud Salaise/Sablons : sur la bonne voie p. 10

Futuralllia : de la Turquie en 2013 à la région Rhône-Alpes en 2014 p. 18

Le Charle's à Bourgoin-Jallieu : des apprentis au diapason p. 28

Thabora

● Une Usine Berjallienne qui livre
4000 bijoutiers professionnels en Europe

Plaqué Or

Argent 925

Usine

Acier Femme

Acier Homme

Montres

Personnalisation

Alliances

Magasin

● Un magasin unique de vente directe
aux particuliers.

Du Lundi au Vendredi
9h à 12h - 13h30 à 19h
Non stop le Samedi

Bourgoin-Jallieu
Avenue Barbusse
Tél. : 04 74 93 59 92

Sommaire

8
Actualité Entreprise
• Alexis déménagement

10
Multimodalité
• Plateforme multimodale de Vienne-Sud Salaise/ Sablons

12-13
Création/Reprise d'entreprise
• H2Eaux
• Les missions de l'avocat

14
Commerce
• Le Groupement Economique des Vallons de la Tour
• Une nouvelle plateforme de géolocalisation pour les marchés de l'Isère

16-17
Tourisme
• La Maison Colombier ouvre les portes de ses trésors
• La bicyclette fleurie, une certification méritée

18-19
Export
• Futurallia : de la Turquie à la région Rhône-Alpes
• Chine, développez vos partenariats

20
Intelligence Economique
• Sécurité économique, la gendarmerie aux côtés des entreprises
• Escroquerie et arnaque

21
Conjoncture
• Outils de repère
• Le Mandat ad hoc et la conciliation

22
Environnement
• bioMérieux, des gains dans la gestion des déchets
• L'éco-participation

24-25
Eau
• Les dispositifs d'aides
• Renault trucks : investissement léger pour poids lourds
• Vers'Eau Pure et Objectif Bourbre

26
Innovation
• Mafelec, une logique projet optimisée
• Le Project Management Institute

27
Développement Commercial
• Convention d'affaires : une journée pour développer son réseau
• Convention d'affaires et Bourse d'opportunités technologiques

28-30
Formation
• Le Charle's, des apprentis au diapason
• Protect Sport, l'alternance, une évidence
• Négoventis
• L'institut consulaire du dirigeant
• Les formations logistiques avec le PIL'ES

31

NOTRE SELECTION DE LOCAUX D'ACTIVITES & BUREAUX

LOCAUX D'ACTIVITÉS
Vaulx-Milieu
- Vente - location
- 7 872 m²
- à partir de 322 m²

BUREAUX
Vaulx-Milieu
- Vente - location
- 7 346 m²
- à partir de 580 m²

LOCAUX D'ACTIVITÉS
St Quentin Fallavier
- Location
- 3 360 m²
- à partir de 339 m²

axite
membre indépendant du réseau
CBRE

04 74 433 433
nord-isere@cbre.fr

Succès pour la 9ème édition de la Journée de l'innovation organisée par la CCI Nord Isère sur le marketing de l'innovation : 190 participants et près de 250 rendez-vous individuels organisés tout au long de la journée !

La CCI Nord Isère et Jazz à Vienne ont renouvelé, en juin, le partenariat qui les lie depuis les origines du Club Jazz Entreprises.

Daniel Paraire inaugure le parcours Découverte lors de la Journée de la performance durable des entreprises le 4 juillet, organisée cette année sur le thème des énergies renouvelables.

La CCI Nord Isère et Initiative Rhône-Pluriel (IRP) se sont engagés ensemble pour les porteurs de projet, en création d'entreprise, au travers d'une convention de partenariat, signée en avril.

8 années de missions à l'étranger organisées par la CCI Nord Isère : Maroc, Turquie, Côte d'Ivoire, Québec, Chine... toutes ont été passées en revue avec le témoignage d'entreprises participantes.

La CCI Nord Isère a reçu, en mai dernier, Bernard Accoyer Député-Maire d'Annecy-le-Vieux et ancien Président de l'Assemblée Nationale, à l'occasion d'une conférence débat sur le thème "L'Etat, les collectivités territoriales et l'entreprise".

Edito

La rentrée 2013 sera placée sous le signe de l'ouverture, des rencontres et des échanges, puisque de nombreux événements, qui me tiennent à cœur seront lancés, où le sont déjà pour le plus grand plaisir de tous.
Nous aurons la joie de diplômer en septembre la première promotion d'étudiants de l'Ecole de Gestion et de Commerce. 10 jeunes, qui durant 3 ans ont alterné entre le marketing, le commerce, le management et de nombreux stages en entreprise. Ils sont désormais opérationnels et prêts à développer toutes leurs compétences dans les entreprises du Nord Isère.
La formation en alternance ne sera pas non plus oubliée, puisque fin septembre nous aurons le plaisir de fêter ses 10 ans lors d'une soirée spéciale. 10 belles années où des centaines de jeunes en contrat d'alternance et autant d'entreprises du territoire ce sont rencontrés et ont tissé des liens professionnels.
Dès le mois d'octobre l'opération commerçante "A deux pas, le commerce de proximité, ça vous change la vie" sera renouvelée. 600 kits de communication ont été vendus aux commerçants, avec le soutien des unions commerciales, de la Fédération de Groupements Commerciaux et du Crédit Mutuel, pour montrer du 2 au 12 octobre à quel point la proximité constitue une réponse pertinente à l'acte d'achat.
Elle sera suivie par la 10ème édition des Journées Portes Ouvertes des Entreprises du Nord Isère. Elles sont nombreuses à avoir répondu favorablement à la sollicitation de la CCI Nord Isère. Je les en remercie d'ailleurs vivement. Grâce à elles et aux centaines de participants, cette 10ème édition sera j'en suis sûr une réussite totale.
Le mois d'octobre sera également marqué par le déplacement de la CCI Nord Isère au Québec dans le cadre d'une mission régionale de prospection à l'étranger. La CCI de Région Rhône-Alpes pourra compter sur l'expertise de la CCI Nord Isère et notamment sur son expérience.
Enfin, vous le savez, comme chaque année, le deuxième semestre de l'année est consacré à l'organisation de la nouvelle édition des Trophées Nord Isère. Fort du succès de l'année dernière, la 16ème cérémonie se tiendra en Février 2014 et récompensera les plus belles réussites économiques du territoire. N'attendez donc pas pour vous inscrire et présenter votre projet, il y a forcément une catégorie qui vous correspond.

Daniel Paraire,
Président de la Chambre de Commerce et d'Industrie Nord Isère.

La CCI Nord Isère et la Communauté de Communes des Collines du Nord Dauphiné ont signé ensemble une convention de partenariat pour le développement économique de ce territoire.

La CCI Nord Isère a profité d'une soirée organisée pour les partenaires du Club Jazz Entreprises pour partager un moment de convivialité avec ses invités institutionnels et privés.

Nord Isère économie n°83

Chambre de Commerce et d'Industrie Nord Isère
2 place Saint-Pierre CS 50209
38217 Vienne cedex
5 rue Condorcet - CS 20312
38 093 Villefontaine Cedex
Téléphone : 04 74 95 24 00
Télécopie : 04 74 95 24 01
www.ccinordisere.fr
Twitter : @ccinordisere.fr
Directeur de la publication :
Daniel Paraire
Coordination et réalisation :
Pascale Besch,
Alexandra Crès
Rédaction :
Christian Bayle, Séverine Bernard, Pascale Besch, Christian Bolla, Laurence Bouvéry, Sandrine Buathier, Katy Casaliggi, Fabien-Gil Dei-Ciechi, Sylvia Emanuele, Lysiane François, Didier Gerin, Yasmina Gentil, Eglantine Guillot, Claudine Huboud-Peron, Adélaïde Larcher, Alain Legeais, Daniel Livolant, Geneviève Magnin, Laurence Muron, Karine Myotte, Virginie Novotny, Lydie Rancé, Julien Ravello, Odile Ribière, Philippe Perichon, Pierre Praicheux, Sonia Richard, Aurélie Violay.
Impression :
Imprimerie Cusin,
Bourgoin-Jallieu.
Routage :
Corus, Annecy.
Tirage :
17 550 exemplaires.
Numéro 83
Régie publicitaire :
ALFA CONSEIL
Tél : 04 50 24 08 54
N° commission paritaire :
1010 B 07585.
ISSN : 1162-6178.
Ce magazine est édité par un imprimeur labellisé Imprim'Vert

Mode d'emploi

La taxe d'apprentissage

FACILITAXE :
www.facilitaxe.com/ccinordisere

Facilitaxe est un outil proposé par les Chambres de Commerce et d'industrie permettant de faciliter les formalités relatives à la Taxe d'Apprentissage.

Vous pouvez :
- Calculer,
- Déclarer,
- Répartir et
- Payer votre Taxe d'Apprentissage.

« Je choisis mon collecteur CCI Nord Isère et je verse aux écoles de mon choix »

CCI NORD ISÈRE

Contact : T. 04 74 95 24 00

NISSAN
Innovation that excites

Zero Emission

NOUVELLE NISSAN LEAF. 100% ÉLECTRIQUE.
REJOIGNEZ UN NOUVEAU COURANT.

Pour vos voyages, Nissan vous offre plus de 4 semaines de location(2) chez Hertz

- 2 € pour 100 km
- Système de navigation CARWINGS avec connexion depuis un smartphone(3)

Pour plus d'informations, rendez-vous sur nissan.fr.
Découvrez l'actualité de la Nissan LEAF sur facebook.com/nissanLEAFfrance

(2) Carte Horizons HERTZ offerte créditée de 12 000 points Gold Plus Rewards utilisables toute l'année selon les conditions du programme HERTZ Gold Plus Rewards au moment de l'utilisation des points. La durée de location dépend du modèle de véhicule et de la période choisie.
(3) Selon version. (4) Zéro émission de CO_2 à l'utilisation, hors pièces d'usure. NISSAN WEST EUROPE SAS au capital de 3 810 428 €, RCS de Versailles B 659 800 174 - Z.A. du Parc de Proudlog - 8, avenue Jean d'Alembert - 78190 Trappes Cedex

Pensez à réserver votre essai
" 24h en véhicule électrique "

GROUPE BERNARD

NISSAN
BOURGOIN JALLIEU

25 Rue de la Bourbre
RUY MONTCEAU - 04 74 43 56 30

NISSAN

Hervé, directeur Centre d'Affaires

LA CONFIANCE PARTAGÉE

" Oui bien sûr,
nous accompagnons les entreprises
de notre territoire à l'international "

Caisse Régionale de Crédit Agricole Mutuel Sud Rhône Alpes, société coopérative à capital variable, agréée en tant qu'établissement de crédit, numéro d'identification des entreprises - 402 121 958 RCS Grenoble - code APE 6419 Z. Société de courtage d'assurances immatriculée au Registre des Intermédiaires en Assurance sous le n° 07 023 476 dont le siège social est situé 15/17 rue Paul Claudel - BP 67 - 38041 Grenoble cedex 9.

CA SUD RHÔNE ALPES

Alexis Déménagement
La relève est assurée !

Spécialiste du déménagement des particuliers et des professionnels, Alexis déménagement compte depuis décembre dernier deux nouvelles dirigeantes. Elles capitalisent sur l'expérience tout en apportant un souffle nouveau.

Créée il y a 20 ans à Morestel par Léon Alexis, la société a été reprise par ses filles Stéphanie et Aurélie. Avec le soutien de leur père, qui va les accompagner encore 1 an, elles s'y préparent depuis 3 ans. ***"Baignant dans ce milieu depuis l'enfance, nous avons effectué toutes deux des études en logistique et transport***. J'ai intégré l'entreprise il y a 13 ans et Aurélie il y a 8 ans", confie Stéphanie Alexis.

Plus de services

Franchisée "Les Déménageurs Bretons", cette entreprise de 10 salariés travaille à la fois au niveau régional, national et international. Cette appartenance à un réseau leader lui permet de proposer des prix compétitifs. "Nous optimisons tous nos déplacements en ne faisant jamais de retour à vide, et bénéficions de prix de groupe auprès des fournisseurs", précise Aurélie Alexis. Chaque année, environ 465 déménagements sont réalisés soit 15 600 m^3 transportés. La société offre également un service de stockage sur son site nord-isérois de 850m^2. Si ses clients sont en grande partie des particuliers, elle tend à développer sa clientèle professionnelle, avec une offre de services dédiée (gestion d'archives, transfert de bureaux…). Elle compte déjà à son actif quelques grands comptes comme Décathlon et RTE, les entreprises locales étant bien évidemment une cible privilégiée.
Attestaire de capacité (transport de marchandises), Aurélie s'occupe de la partie exploitation, tandis que Stéphanie est en charge de l'activité commerciale. Au quotidien, elles peuvent compter sur la motivation des employés. "Ayant pour la plupart une forte ancienneté, ils ont suivi notre évolution." Un héritage que les deux nouvelles dirigeantes comptent bien perpétuer, tout en apposant leur empreinte plus féminine et proposer toujours plus de services à leurs clients.

SOUTENIR LES ENTREPRISES,
C'EST RÉVÉLER LE POTENTIEL
DE NOTRE RÉGION
ENTREPRENDRE, C'EST UN DÉFI QUI PEUT CHANGER LES CHOSES
À la Banque Populaire, nous sommes convaincus que les entrepreneurs sont les moteurs de l'économie, créateurs de richesses et d'emplois.
Et parce que, pour réussir, les entrepreneurs doivent pouvoir compter sur une banque audacieuse qui les accompagne dans leurs projets, nous nous engageons à soutenir chaque jour leur envie d'agir pour développer toujours plus notre région.
Plus d'informations sur
enviedagir.banquepopulaire.fr
BANQUE POPULAIRE
LOIRE ET LYONNAIS
www.loirelyonnais.banquepopulaire.fr
BANQUE POPULAIRE

Contact : Pascale Besch - p.besch@nord-isere.cci.fr - Tél : 04 74 95 24 09

QUI S'OCCUPE DE VOTRE INFORMATIQUE ?

Et si c'était NumeriK's ?
Vous êtes commerçant, artisan, gérant de PME, prestataire de services : l'équipe de NumeriK's vous conseille et s'occupe de gérer tout votre parc informatique.

« J'ai créé NumeriK's par passion des nouvelles technologies, affirme Christophe Carron. Experts des moyens de communication, nous savons décrypter pour nos clients l'usage des nouveaux médias et la convergence numérique. »

Vous n'avez pas de service informatique, vous avez acheté des ordinateurs mais n'avez pas de maintenance, vous voulez installer un serveur ou des terminaux de points de vente, vous avez besoin d'un copieur…. mais vous n'avez ni le temps ni les ressources pour vous en occuper. **En plus, c'est affaire de spécialistes et à chacun son métier !**

NumeriKs s'occupe de tout

Justement, NumeriK's vous propose des solutions sur-mesure et clés en mains. « *Nous dépannons aussi le matériel que nous n'avons pas vendu, précise Christophe Carron, son dirigeant-fondateur. Ce qui nous intéresse, c'est de décharger nos clients de tout souci informatique et de trouver la meilleure solution technique.* » **Chez NumeriK's, tous les membres de l'équipe ont un bagage technique et savent vous conseiller.**

Un partenaire de proximité

Proposant du matériel (toutes marques), des logiciels et tous équipements spécialisés comme des terminaux de points de vente pour les commerçants, NumeriK's est le partenaire des entreprises locales. « *La proximité est un atout, cela nous permet d'être réactifs, observe le jeune dirigeant. Acteur économique du territoire, nous savons aussi que nous engageons notre image et notre réputation. Le client peut compter sur notre fiabilité dans le service rendu.* » **L'intervention sur place d'un technicien procure efficacité et réactivité.**

NumeriK's s'est récemment alliée à TNT computer pour élargir sa palette de prestations et occuper le marché.

FICHE D'IDENTITÉ

- Création en 2005
- Prestations pour des particuliers et des professionnels
- Téléphonie, multimédia, informatique
- 4 boutiques : Bourgoin-Jallieu (centre ville et centre commercial), Vienne et Morestel
- 16 collaborateurs
- Chiffre d'affaires : 2,8 millions d'euros

L'INFORMATIQUE DE A À Z, PRESTATIONS PROPOSÉES

- Matériel informatique
- Logiciels
- Serveurs
- Sauvegardes
- Maintenance sur site
- Copieurs à la page
- Vidéo surveillance
- Terminaux point de vente

Plateforme multimodale de Vienne-Sud Salaise/Sablons

Sur la bonne voie

Le vendredi 24 mai dernier, la nouvelle activité de fret ferroviaire sur la Plateforme de Vienne-Sud Salaise/Sablons a officiellement été inaugurée. Incarnant la vocation multimodale du site, cette nouvelle ligne relie Vienne Sud à l'Ouest. En complétant l'offre sur ce site, elle ouvre aussi des voies pour de futurs chargeurs.

Implantée sur la Zone Industrialo Portuaire de Salaise/Sablons, la société Trédi (groupe Séché Environnement) achemine depuis 2009 ses mâchefers (incinération de déchets industriels) par fret ferroviaire vers le centre de stockage du Groupe Séché situé en Mayenne. Jusqu'à avril dernier, les containers étaient transportés par route depuis Salaise jusqu'à l'embranchement ferroviaire du port Edouard Herriot de Lyon, d'où ils partaient rejoindre le site de Changé en Mayenne. "Désormais, avec l'ouverture de cette nouvelle ligne, nos camions font beaucoup moins de kilomètres puisqu'ils ne vont que jusqu'au port de Vienne-Sud Salaise/Sablons, en l'occurrence 2 kilomètres au lieu de 150 !, explique Lionel Loré, directeur de Séché Transports. Pour une dizaine de camions par jour, cela représente un gain en organisation logistique non négligeable."

Du bi-modal au multimodal

Une fois pesé, le camion se dirige vers les rails où son container est déchargé par une pince impressionnante : un reach stacker, nouvel équipement du port. Il s'agit d'un gros appareil de manutention de 70 tonnes, sur roues, qui peut saisir des caisses mobiles ou des conteneurs maritimes. Ensuite les trains prennent la direction de l'ouest pour rejoindre la Mayenne. Dans l'autre sens, le train de conteneurs en provenance de la plate-forme multimodale de Longuefuye (Mayenne) est déchargé chaque jour par les équipes de la CCI Nord-Isère sur le port. ***"Nous sommes donc dans une activité bi-modale combinant la route et le fer, note Lionel Loré. Une solution qui cadre avec nos ambitions en matière de développement durable."***

En outre, plus il y aura de clients pour le rail, plus les lignes seront rentabilisées ; les coûts fixes seront en effet mutualisés. Cette logique est partagée par tous les acteurs du projet ; outre le chargeur (Séché Transports), on trouve l'organisateur des transports (Combiwest) et la CCI Nord Isère gestionnaire du port.

L'ouverture de cette nouvelle voie sur le port de Vienne-Sud Salaise/Sablons, à laquelle s'ajoute celle de Miramas dans le Sud, correspond à notre stratégie de déploiement en région Rhône-Alpes et PACA, précise Raymond Blouet, dirigeant de Combiwest. Nous espérons compter de nouveaux chargeurs grâce au développement de cette offre de solutions." La présence d'une industrie locale importante dans les environs du port de Vienne-Sud Salaise/Sablons a représenté un atout aux yeux du transporteur breton. "Nous avons travaillé dans un esprit de partenariat pour monter ce projet tripartite", ajoute Lionel Loré. "Il faut souligner la qualité d'écoute et l'esprit constructif de ce tour de table", renchérit Raymond Blouet.

Les connexions du rail avec le fluvial représentent également un axe de développement pour le 2ème port fluvial du Rhône, dont la vocation multimodale s'en trouverait renforcée. "Le multimodal intéresse un nombre croissant d'entreprises, c'est un projet intéressant, car il oblige à porter un nouveau regard sur ses flux et à mener une réflexion approfondie, observe Lionel Loré. Le rail est une alternative intéressante sur les grandes distances et le sera plus encore avec les futures taxes sur le transport routier." Sur le port de Vienne-Sud Salaise/Sablons, on est prêt à accueillir de nouveaux chargeurs !

Contact : David Cipro - d.cipro@nord-isere.cci.fr - Tél : 04 74 86 79 81

RÉSERVEZ AVEC 5%

Le solde à la livraison

UN FINANCEMENT AVANTAGEUX POUR VOTRE FUTUR LOGEMENT

Voir conditions en espace de vente.
Label performance en cours d'attribution.
Illustration non contractuelle, libre interprétation du Peintre.

Espace de vente :
en face du 6 rue Grammont
38230 PONT-DE-CHÉRUY

Du mardi au samedi
de 10h à 12h et de 14h à 19h

0810 00 7777
Numéro AZUR (prix d'un appel local depuis un poste fixe).

www.e-h.fr

BBC
Pour réduire votre facture énergétique

PARTENAIRE DolceVita

LE HAMEAU DU CONSTANTIN

A proximité du centre-ville de **Pont-de-Chéruy**

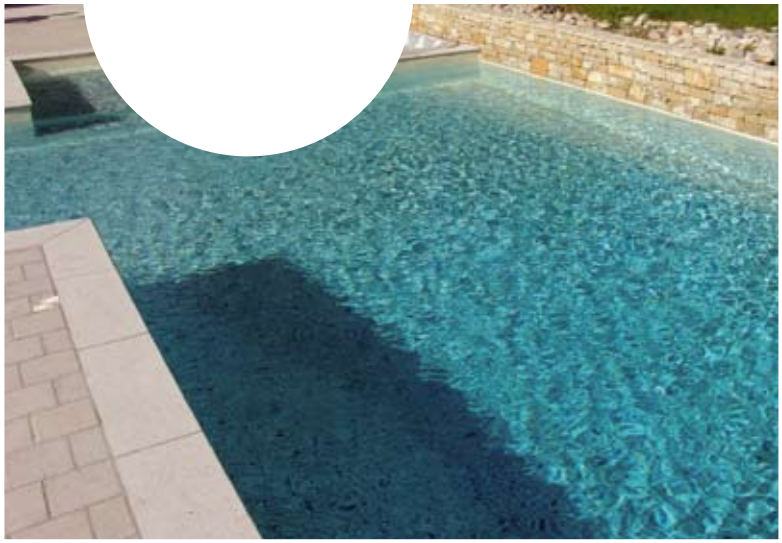
- **Maison individuelle** clés en main de 95 à 115 m² sur son terrain

à partir de **199 000 €***
*Modèle Houat, lot 10

- **Appartement** clés en main de 47 à 76 m² avec terrasse ou jardin

à partir de **109 000 €***
*Modèle Amboise, lot G102

EUROPEAN HOMES 40 ANS



H2eaux
Le passage en SARL d'une entreprise d'expérience

Philippe Giatti a beaucoup réfléchi et s'est entouré des conseils de spécialistes avant de faire évoluer son entreprise du statut d'EI à celui de SARL. Un changement payant… dans tous les sens du terme.

Une entreprise individuelle est un statut un peu particulier. Ce n'est pas une personne morale bien qu'elle soit inscrite au répertoire des métiers ou au registre du commerce et des sociétés. Cela n'a pas empêché Philippe Giatti de développer son entreprise pendant 25 ans, et de recruter des salariés !

Le nez dans le guidon

Il avait en effet créé H2eaux en... 1988 ! ***"J'étais artisan, je voulais piloter le développement de mon affaire, je n'ai pas vraiment hésité avant de choisir le statut d'entreprise individuelle."*** Dès le départ, d'ailleurs, cet installateur de piscines recrute une petite équipe. "Je tenais absolument, contrairement à ce qui se pratiquait beaucoup dans la profession, à maîtriser l'ensemble du processus et ne voulait rien sous-traiter." De l'étude technique aux travaux de maçonnerie, en passant par la partie technique (étanchéité, plomberie, électricité), la société H2eaux assure l'intégralité de la prestation. "Cela évite des problèmes de qualité", note Philippe Giatti, qui souligne toutefois la contrepartie. "Il faut investir dans du matériel de terrassement, j'ai dû acquérir un parc d'engins, et il faut pouvoir occuper son équipe toute l'année". L'installation de piscines est une activité saisonnière (printemps, automne). Ayant le souci de la qualité, l'entrepreneur n'a jamais regretté son parti-pris initial. Les faits lui ont donné raison puisque sa société a toujours connu une croissance significative et que sa réputation se transmet par bouche-à-oreille.

Ne jamais regretter

En revanche, il s'est posé des questions sur le statut de sa société et ce n'est qu'en 2012 qu'il a pris le temps de s'y pencher sérieusement. ***"J'ai recruté voici quelques années un jeune technicien prometteur et très motivé, raconte Philippe Giatti. Cette collaboration réussie m'a poussé à réfléchir sur le devenir de mon entreprise. Je voulais pouvoir lui donner les moyens de pouvoir la racheter dans 10 ans."*** Passant en statut de SARL, le dirigeant a réparti les parts entre lui-même (90%) et son adjoint (10%). Il lui a fait au passage un véritable cadeau, en lui cédant les parts à leur valeur nominale et non en tenant compte de la valorisation de l'entreprise. En revanche, le dirigeant a dû faire un chèque important pour s'acquitter de la fiscalité sur les plus-values (près de 200 000 euros). "C'est donc une opération très importante sur le plan financier et j'aurais sans doute dû agir plus tôt, lorsque la société n'avait pas autant de valeur."
Mais cet ancien pilote de moto n'aime pas regarder dans le rétroviseur. "J'assume financièrement cette décision et parie sur l'avenir en toute sérénité." Il estime que la croissance de H2eaux va se poursuivre, d'autant que se profilent des projets de rénovation. "Les clients qui nous ont confié leur piscine voici 15 ou 20 ans nous sollicitent à nouveau pour la rénover ou la transformer." D'autre part, il a toute confiance en son jeune associé et, personnellement, il a aussi monté une autre entreprise ; "Chambéry piscines et spas", une activité d'importation et de distribution. "Quand on crée une entreprise, on ne pense pas aux questions de transmission ou de reprise et un jour, elles se posent. Le conseil à donner, c'est de bien s'entourer et d'écouter les conseils des spécialistes, avocat, expert-comptable."

Contact : Laurence Bouvery - l.bouvery@nord-isere.cci.fr - Tél : 04 74 95 92 81

Transformation d'une EI en Société
Les missions de l'avocat

L'avocat est un interlocuteur privilégié du chef d'entreprise depuis sa création et lors de toutes les étapes de son évolution. Il lui apporte des solutions juridiques et fiscales adaptées notamment lors de la "transformation" de son entreprise en société.

L'opportunité de la "transformation"
Dans un premier temps, l'avocat étudie avec son client l'opportunité du changement de structure sociale :
- croissance de l'entreprise et de ses résultats ayant pour effet une nécessité de changement de régime fiscal
- limitation de la responsabilité du chef d'entreprise
- projet d'association avec d'autres personnes dans une structure commune, restructuration en vue d'une transmission.

Choix du mode de "transformation"
Juridiquement l'entreprise individuelle, n'est pas "transformée" en société, mais soit vendue à une société dont l'exploitant individuel est associé, soit apportée à une société dont l'exploitant devient alors associé.
L'avocat apportera son expertise pour réaliser ce choix qui répondra, à des considérations essentiellement fiscales (taxation immédiate ou non des plus-values), juridiques (nature et clauses des contrats à transmettre). L'expert comptable interviendra pour la valorisation de l'entreprise individuelle.

Choix du type de société après "transformation"
L'assistance d'un professionnel du droit sera essentielle pour réaliser ce choix :

- quel régime social pour le futur dirigeant ? Travailleur non salarié ou salarié cadre : à apprécier selon son âge et sa situation familiale, sa vie professionnelle antérieure...
- L'entrepreneur individuel sera-t-il seul associé de la future société ou intégrera t-il d'autres associés ? Clauses de cession des parts ou actions, transmission en cas de décès de l'associé, ou dans le groupe familial (agrément, majorités et organe social compétent), les limitations éventuelles des pouvoirs du dirigeant... La SAS permettra une plus grande souplesse d'organisation que la SARL.

Mise en œuvre du projet
L'avocat va enfin formaliser l'ensemble des documents juridiques constatant la réalisation des opérations selon les choix réalisés, puis les formalités de publicité légales.

S'agissant d'un ensemble d'opérations techniques aux incidences multiples, il est essentiel que le chef d'entreprise soit accompagné par un avocat qui l'assistera et le conseillera pendant toutes les phases de la "transformation" de son entreprise individuelle.

Le Groupe de Travail de Porteurs de Projet de Création/Reprise

La création ou reprise d'entreprise est souvent abordée sous l'angle économique, fiscal ou juridique, mais c'est aussi un processus psychologique. Le passage de porteur de projet à chef d'entreprise est appréhendé différemment par chacun.
La CCI Nord Isère a mis en place un groupe de travail qui a pour mission première de rompre l'isolement du créateur ou repreneur d'entreprise. C'est l'occasion d'échanger une fois par mois sur des sujets liés à ce thème.
Ce groupe de travail, ouvert à tous les entrepreneurs désireux de s'implanter en Nord Isère est accessible en s'inscrivant aux réunions et en adhérant à une charte ou les deux engagements majeurs sont la confidentialité et la bienveillance entre adhérents.

Semaine régionale
Osez l'entreprise
Créer, reprendre, céder
Du 18 au 22 novembre 2013
à la Chambre de Commerce et d'Industrie Nord Isère
9h00, rendez-vous à la CCI
CCI NORD ISÈRE
CCI RHÔNE-ALPES

Contact : Laurence Bouvery - l.bouvery@nord-isere.cci.fr - Tél : 04 74 95 92 81

GEVT
en première ligne !

Pour valider ses projets d'actions commerciales et d'animation du réseau, le Groupement Economique des Vallons de la Tour a fait appel à 2 étudiants de l'EGC. Premiers résultats concluants.

Océane Flamme et Loïc Exposito, deux étudiants de première année de l'EGC (Ecole de Gestion et de Commerce de la CCI Nord-Isère) se sont montrés très investis au cours de leur stage. Leurs maîtres de stage sont élogieux. "Ponctuels, sérieux, ils ont accompli leurs deux mois de stage avec professionnalisme, observe Philippe Monin, membre du GEVT. De plus, ils étaient orientés solution, ce qui mérite d'être souligné !" Le stage était en effet très opérationnel puisqu'il s'agissait de contacter des commerçants et des entreprises pour proposer les actions d'animation du GEVT. "***Nous cherchons à dynamiser les acteurs locaux, à mettre en valeur les commerçants, à créer des liens entre les professionnels et la population, mais aussi à fédérer les entreprises du territoire***", témoigne Florence Delattre, la seconde tutrice de stage.

Communication web et papier

Le GEVT a lancé la création d'un portail pour offrir aux commerçants une visibilité sur la toile. Océane et Loïc étaient chargés de leur proposer une offre de parution : 39,90 euros pour une page dédiée, 79,90 euros pour une page plus une insertion dans le futur annuaire papier. Ils ont passé de nombreux coups de téléphone et réussi à décrocher à

ce jour 8 contrats. "Mes cours théoriques ont été mis en pratique, c'est très enrichissant de passer sur le terrain ! témoigne Loïc. Au cours du stage, j'ai appris à clarifier et à synthétiser mon discours commercial." Evidemment, ils se sont souvent heurtés au fameux "barrage" téléphonique de l'accueil, mais leur persévérance a payé. "Il est dans l'intérêt des commerçants d'être présents sur Internet, note Philippe Monin. Ils bénéficient d'une offre mutualisée plus économique qu'un site en propre et d'une vitrine collective qui valorise l'offre des Vallons de la Tour."
Les étudiants ont également prospecté pour le projet de chèques-cadeaux du GEVT. Cette fois-ci, il fallait contacter les entreprises pour les convaincre d'en acquérir au bénéfice de leurs salariés, avec des montants à dépenser dans les commerces locaux. Océane a beaucoup appris. "J'ai développé mon sens du relationnel, mais aussi la rigueur et l'organisation, raconte la jeune fille. On nous a fait confiance, il fallait prendre des initiatives !". Une dizaine de rendez-vous ont été décrochés. Le GEVT est satisfait, les étudiants sont ravis, une collaboration école-entreprise réussie ; c'est tout l'intérêt des stages.

"A deux pas" 2013, réservez votre kit dès à présent

Pour la 2ème année, l'action en faveur du commerce de proximité "A deux pas" est reconduite du 2 au 12 octobre en Nord Isère. Sur l'ensemble de la Région Rhône-Alpes, 6000 entreprises devraient participer à cette animation d'envergure sous le slogan : "A deux pas, le commerce de proximité, ça vous change la vie !" Au travers d'un kit de communication, la participation comprend également 4 tickets de cinéma en guise de dotation. Hormis la Fédé, partenaire historique, une convention exclusive a été signée avec le Crédit Mutuel en présence du Président de la CCI Nord Isère et M. Cormoreche, président de la Fédération du Crédit Mutuel du Sud-Est.

Une nouvelle plateforme de géolocalisation pour les marchés de l'Isère

La CCI Nord Isère s'est lancée, avec la CCI de Grenoble et la Métropole Grenobloise, dans l'acquisition d'un nouvel outil pour les collectivités et les commerçants non sédentaires.

Il s'agit d'une base de données répertoriant les marchés forains. L'objectif est de faciliter les échanges entre commerçants des marchés et leurs collectivités, mais également de conforter le lien entre les commerçants des marchés et les consommateurs.
Cet outil se compose de 2 sites internet distincts : Géomarchés, une cartographie des marchés avec un descriptif détaillé et un système de petites annonces pour faciliter les recherches de commerçants pour les collectivités ou les recherches d'emplacement pour les non sédentaires. Le second se nomme "M ton marché". Il est l'interface commerçants – consommateurs. Les ressortissants peuvent créer des fiches pour présenter leurs entreprises (photos, les marchés où ils sont présents, contact...).

Ce nouvel outil devrait pouvoir être proposé aux collectivités (communes ou intercommunalités) de l'Isère à partir du mois d'octobre prochain.

Contact : Christian Bolla - c.bolla@nord-isere.cci.fr - Tél : 04 74 31 44 15

NOUVEAU

CITROËN C4 PICASSO

Nouveau Citroën C4 Picasso, le Technospace, révolutionne l'univers des monospaces et met le meilleur de la technologie au service de votre bien-être. Ouvert sur le monde, son espace intérieur est encore plus spacieux et baigné de lumière grâce à son pare-brise panoramique. Sa tablette tactile 7", qui commande toutes les fonctions du véhicule, son écran panoramique 12" HD personnalisable[1] et ses technologies embarquées, vous permettent de rester connecté en toutes circonstances. Grâce à sa nouvelle conception technologique, profitez de sensations de conduites inégalées tout en maîtrisant votre consommation et vos émissions de CO_2*.
Vous parcourez le monde en toute sérénité et le monde entre dans votre voiture.

CRÉATIVE TECHNOLOGIE

CITROËN

Modèle présenté : Nouveau Citroën C4 Picasso THP 155 BVM6 Exclusive avec options. (1) Équipement de série ou non disponible selon versions. (2) Voir conditions en point de vente.

*CONSOMMATIONS MIXTES ET ÉMISSIONS DE CO_2 DE NOUVEAU CITROËN C4 PICASSO : DE 3,8 À 6,3 L/100 KM ET DE 98 À 145 G/KM.

J.B.PELLET SAS - 7, rue Camille Claudel
BOURGOIN-JALLIEU - 04 74 28 75 75

PELLET AUTOMOBILES - Z.A.C. Charancieu
LES ABRETS - 04 76 32 27 27

CRUIZILLE AUTO - Z.A.C. de Cruizille
VILLEFONTAINE - 04 74 96 52 30

PELLET NORD-ISÈRE - route d'Argent
MORESTEL - 04 74 80 08 11

www.citroen.fr/bourgoin-jallieu - Et son réseau d'agents...

Télépéage t

PROS / ENTREPRISES / GRANDS COMPTES

POUR UNE MOBILITÉ MIEUX MAÎTRISÉE, DÉCOUVREZ NOS SOLUTIONS PROS.

RÉDUISEZ VOS FRAIS D'AUTOROUTE JUSQU'À - 25 %*

- Gestion optimisée des notes de frais
- Gain de temps
- Confort des collaborateurs
- Validité dans toute la France

*Remise applicable avec la formule Diagon'alpes et sur les réseaux AREA et SFTRF.

contactsentreprisesarea@aprr.fr

AREA

La Maison Colombier ouvre les portes de ses trésors

Marque historique de l'Eau de vie de poire, la Maison Colombier est liée depuis la 1ere édition aux Journées Portes Ouvertes des Entreprises du Nord Isère. Un évènement lui permettant à la fois de partager un savoir-faire préservé et de montrer comment il vit et évolue aujourd'hui.

Acteur important du développement local, la distillerie de Villette de Vienne ouvre ses portes au public pour la 10ème année consécutive ! ***"Nos prédécesseurs Renaud et Anne-Marie du Closel participaient déjà aux JPO, nous avons perpétré cette sympathique manifestation !"*** souligne Sophie Jay, propriétaire. Ayant repris l'entreprise voici sept ans suite à un véritable coup de cœur, c'est avec passion que Stéphane et Sophie Jay la présentent aux visiteurs.

Ces derniers peuvent ainsi découvrir comment la Maison Colombier est devenue cette marque de prestige. De sa création par l'arboriculteur Joannès Colombier, aidé de l'illustre chef cuisinier Fernand Point, à son arrivée sur les tables les plus prestigieuses comme celles de Paul Bocuse ou de Georges Blanc. Mais ils peuvent surtout réaliser le travail qui se cache derrière les quelques 15 000 bouteilles produites chaque année. "Les circuits de visite retracent la vie de la poire. On commence par le verger de 6 hectares puis on aborde la cueillette, la mise en cuve et enfin la distillation", confie l'exploitante.

Outre ses produits traditionnels comme les eaux de vie à 50 et 43° et les carafes ou flûtes avec poire prisonnière, "un procédé ancien consistant à laisser croître la poire dans le contenant, qui intrigue souvent les visiteurs !", ces journées sont aussi l'occasion de présenter les nouveautés. La Maison Colombier fabrique en effet des produits non-alcoolisés comme les poires entières au sirop, la confiture ou la compote. "Un développement de la marque qui intéresse particulièrement la cible grand public venue en visite lors des Portes Ouvertes", indique la propriétaire. Ils sont chaque année près de 200 curieux à franchir les portes de la distillerie. "Heureusement, grâce au site internet de la CCI Nord Isère dédié à l'évènement, nous pouvons préparer la visite en ayant une estimation du nombre de visiteurs et nous organiser en conséquence". Le couple se prépare pour la 10ème édition des JPO : "Elles ont lieu du 14 au 20 octobre, en pleine période de distillation". Avis aux amateurs !

Du 14 au 20 octobre 2013

Les entreprises participantes

- Les Ursulines
- Pierre Martinet
- Pierre Soral
- Brasserie des Roches
- Chocolaterie De Marlieu
- Brasserie artisanale du Val d'Ainan
- SAS Bigallet
- SARL Biscuiterie Louvat
- Les Bières du Temps
- La Turbine à Saveurs
- Les Triangles de L'Isle
- Carole Cellier
- Val'Meubles
- Chocolaterie Jouvenal
- Distillerie Moyroud
- EARL Maison Colombier
- Port de Vienne-Sud Salaise/Sablons
- Gineys SAS
- SARL L'Alouette
- La Poste - Plateforme Courrier
- CCI Nord-Isère
- A Deux & Plus Entreprendre
- Centaure Rhône-Alpes
- GRETA Nord-Isère
- Les Grands Ateliers
- A7 Auto Pièces / INDRA SAS
- TREDI Groupe Séché Environnement
- Confluence Amendements
- Dauphiné Compost
- Maison de la Pierre au Ciment
- Euromarbles - Savoir Pierre
- Carrières Dauphinoises
- Granulats Vicat
- ADE Publicité
- Imprimerie Cusin
- Le Dauphiné Libéré
- Les Tissages Perrin
- Reltex
- Rexor
- Décomatic SA
- Borello Isoclair
- Les Ateliers de l'Isère Rhodanienne
- LAFARGE Services Groupe
- Groupe Vicat - Laboratoires
- Groupe Vicat - Cimenterie
- Cars Faure
- Dentressangle
- DHL Solutions
- Théâtre Jean-Vilar
- Chambres et Table d'Hôtes La Ferraz
- Au Manoir des Forges
- Centre Equestre de Vienne Le Couzon
- La Bicyclette Fleurie
- Musée de Bourgoin-Jallieu
- Le Paradis du Chocolat
- Aux Jardins de l'Isle
- EDF-CIDEN - Site de Creys Malville
- EDF-CNPE St Alban/ St Maurice
- Cactifleurs
- ESAT "Les Ateliers Nord-Isère"
- Rêve Corner
- Un amour de Chaussures
- La Papéthèque
- Valluis Goujon - Linge de Maison
- Optique Lavie
- Poisson d'Avril
- SARL Chaussures Roux
- OPTIC 2000
- Clématis Concept
- L'Ami du Vigneron

Contact : Yasmina Gentil - y.gentil@nord-isere.cci.fr - Tél : 04 74 31 44 07

La Bicyclette Fleurie
Une certification méritée

Maison d'hôtes nichée dans le hameau de Villemoirieu, la Bicyclette Fleurie a obtenu l'écolabel européen. Une certification qui souligne une gestion responsable et surtout un état d'esprit : faire rimer confort et écologie.

Ouverte en 2005, la Bicyclette Fleurie dispose de 5 chambres ainsi que de services de restauration et de bien-être. L'approche durable remonte aux origines du projet : la bâtisse, datant du XIXè siècle, ayant été rénovée en 2003 selon les normes de haute qualité environnementale. Derrière l'obtention de l'écolabel européen se cache donc un engagement de longue date. ***"Nous remplissions déjà de nombreux prérequis concernant notamment la faible consommation d'énergie et d'eau, la moindre production de déchets, l'utilisation de sources d'énergie renouvelable et de substances moins polluantes…"***, confie Richard Kozik propriétaire de la maison d'hôtes.

Seul label écologique officiel reconnu dans toute l'Union Européenne, l'écolabel repose sur 29 critères obligatoires. La Bicyclette Fleurie a entamé les démarches en 2011 pour obtenir en mars dernier la certification délivrée par L'AFNOR (Association Française de Normalisation). "Nous avons été accompagnés par la CCI Nord Isère. Cela nous a permis de bénéficier d'une aide financière ainsi que d'un suivi régulier, et également d'échanger avec d'autres hôteliers partageant notre expérience", explique Richard Kozik.

Découvrir l'éco-confort

Chaudière à granulés de bois, énergie 100 % renouvelable, tri des déchets, produits issus de producteurs locaux… Au quotidien, la maison d'hôtes fonctionne de manière éco-responsable. "Nous voulons prouver que l'écologie n'exclut pas la modernité et le confort, bien au contraire. Nos clients peuvent ainsi profiter d'un sauna, d'un SPA et d'une piscine chauffée, le tout géré dans le respect de l'environnement."
Cette recherche de qualité - récompensée par 4 épis du gîte de France - attire chaque année 800 clients, pour des séjours bien-être, touristiques ou encore des séminaires et réunions. "Nous sommes une des premières maisons d'hôtes iséroises à avoir obtenu l'écolabel. C'est une reconnaissance de notre démarche." L'impact sur la clientèle se fait déjà sentir notamment auprès des entreprises, qui se reconnaissent dans l'engagement de cet établissement. "Nous accordons de l'importance à la sensibilisation des clients, mais le meilleur argument reste de venir apprécier ce mode de vie différent !" conclut le propriétaire.

Réception La Bicyclette Fleurie

Depuis plusieurs années, la CCI Nord-Isère mène auprès des professionnels du tourisme des actions de sensibilisation à l'environnement et au Développement Durable. Elle accompagne ainsi des entreprises à l'obtention de labels environnementaux notamment pour la Clé Verte et l'Ecolabel Européen.
C'est ainsi que le 17 Juin dernier, le Président Paraire a souhaité mettre à l'honneur La Bicyclette Fleurie pour l'obtention de l'Ecolabel Européen.
Richard et Nathalie Kozik, propriétaires de la maison d'hôtes écologique, ont ainsi pu présenter leur démarche à l'occasion de la visite de leur établissement.

Chèques cadeaux "La Boucle du Rhône" : 1 an déjà !

Les chèques cadeaux "La Boucle du Rhône" fêtent leur 1ère bougie dignement : 35 000€ de pouvoir d'achat injecté au territoire depuis décembre 2012.

L'ACABRED (Association des Commerçants et Artisans de la Boucle du Rhône en Dauphiné) a lancé en 2012 des chèques cadeaux à l'effigie du territoire "La Boucle du Rhône". Calqué sur le fonctionnement des systèmes nationaux, ces chèques cadeaux ont la force du local avec plus de 100 commerçants de proximité affiliés répartis sur les 2 communautés de communes (de l'Isle Crémieu et du Pays des Couleurs) et d'avantageuses exonérations de charges sociales pour les entreprises.
Le site ***www.chequecadeau-laboucledurhone.com*** permet un référencement en temps réel des affiliés. Depuis 1 an, ce sont plus de 600 visiteurs uniques qui ont surfé sur la vague de la proximité. Les commandes sont possibles toute l'année et sont également ouvertes aux particuliers. L'enquête de satisfaction réalisée auprès de 81 salariés ayant reçu des chèques cadeaux, a démontré que ***88%*** souhaitent bénéficier de nouveau des chèques cadeaux cette année. 52% apprécient que l'offre commerciale et artisanale soit proche de chez eux. Des chiffres qui ne trompent pas !
Plus d'infos : 06 10 88 38 36

Contact : Yasmina Gentil - y.gentil@nord-isere.cci.fr - Tél : 04 74 31 44 07

Futurallia : de la Turquie en 2013 à la Région Rhône-Alpes en 2014

L'accompagnement à l'international est un axe majeur dans le développement des entreprises. La CCI Nord Isère a toujours favorisé ces actions Export en s'appuyant sur la force du collectif au service de l'entreprise.

L'opération Turquie Futurallia-Istanbul 2013 en est un bel exemple. Du 4 au 7 juin, 7 entreprises du Nord Isère ont participé à ce grand forum d'affaires international qu'est Futurallia : Activ'Claviers à la Tour du Pin, Aquacorp à Vienne, ATC Production à Heyrieux, Eratec à Frontonas, Géo-Csp à Villefontaine et Vielem à Saint-Just-Chaleyssin. Cette force du collectif au service de l'entreprise est maintenant portée par "CCI International Rhône-Alpes", qui représente l'aboutissement de la mise en place du schéma sectoriel régional sur l'international.
A Istanbul la délégation Rhône-Alpes, composée de 23 entreprises, accompagnées par de nombreux institutionnels, était la plus importante au niveau de la délégation française, composée elle de 85 entreprises. Ce 18ème forum Futurallia a réuni plus de 860 participants venus de 27 pays et 20 secteurs d'activités différents. ***Véritable succès avec 685 plannings de rendez-vous initiant ainsi plus de 8000 rendez-vous d'affaires.*** Certaines entreprises avaient opté pour des missions individuelles complémentaires. Ces missions organisées par le Chambre de Commerce Française en Turquie, par Ubifrance et par le bureau d'ERAI en Turquie ont connu un vif succès. La formule mission individuelle et participation au forum Futurallia est bien une formule gagnante. Les chefs de délégation ont fait savoir qu'une grande partie des entreprises qu'ils accompagnaient ont été très satisfaites, tant de la qualité des contacts que de l'efficacité de l'organisation confiée au WTC Istanbul. L'équipe Export de la CCI Nord Isère est maintenant à la disposition des entreprises pour les accompagner dans le suivi de ce forum Futurallia 2013.

Il est maintenant temps de penser à la 19ème édition. En effet, la région Rhône-Alpes a été retenue pour être l'organisatrice de cette 19ème édition du forum Futurallia. C'est CCI International Rhône-Alpes qui portera cette grande manifestation régionale, en collaboration avec tous les partenaires de l'équipe Rhône-Alpes à l'export. Participer à Futurallia 2014 en Rhône-Alpes c'est bénéficier d'une opportunité extraordinaire de développer les relations commerciales avec l'ensemble du continent européen, grâce à la position centrale de Rhône-Alpes, mais également avec le reste du monde. Ce seront également des moments uniques de convivialité pour partager et étendre les réseaux. Il est vrai que la région Rhône-Alpes figure parmi les plus grandes régions de l'Union Européenne, tant par sa superficie et sa population que par sa création de richesses. La région Rhône-Alpes grâce à son positionnement stratégique de carrefour européen, à la proximité de marchés stratégiques, à ses pôles de compétences, à son cadre de vie remarquable va attirer de nombreux pays à travers le monde pour cette 19ème édition du forum Futurallia. La CCI Nord Isère, de part son expertise dans les actions collectives, prendra toute sa place dans l'organisation de ce grand évènement dédié à l'International à EUREXPO les 4, 5 et 6 juin 2014. Nous espérons maintenant une importante participation des entreprises nord-iséroises pour ce Futurallia Rhône-Alpes 2014.

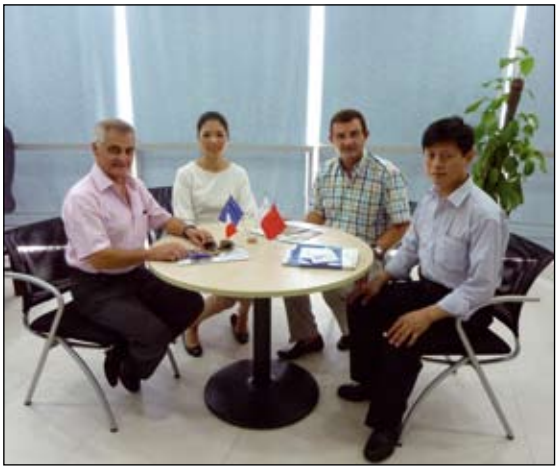
Contact : Didier Gerin - d.gerin@nord-isere.cci.fr - Tél : 04 74 31 44 32

Chine, Pays de l'ASEAN
Développez vos partenariats

La CCI Nord Isère a initié des missions en Chine dès 2006. C'est sous l'impulsion des élus Jean-Pierre Girard et Jean-Paul Coléon, sans compter sur l'appui de M. Lo que les relations avec la ville de Nanning ont été largement développées.

La China-Asean expo est organisée chaque année à Nanning qui se situe dans la partie sud du Guangxi, à 160 km de la frontière du Vietnam. Il y a dix ans, les dirigeants de la Chine et les 10 pays membres de l'ASEAN (Association des nations de l'Asie du Sud-Est) ont signé le Protocole de l'accord-cadre de coopération économique globale Chine-ASEAN marquant ainsi une nouvelle ère de dialogue et de coopération entre ces acteurs. En 2012, la CCI Nord Isère et ERAI Chine ont décidé de rassembler leurs forces et leurs réseaux pour proposer une nouvelle offre aux entreprises nord-iséroises en particulier et bien entendu aux entreprises rhônalpines en général. Dans le cadre du programme 2014 des actions collectives régionales portées par "CCI International Rhône-Alpes", il a été décidé d'organiser une mission collective multisectorielle dans cette zone de l'Asie. ***Elle se déroulera du 12 au 18 janvier 2014 avec une journée sur Shanghaï pour découvrir l'Espace Rhône-Alpes et la fin de sa mission sur la région de Shenzen/Canton/Hongkong avec la possibilité de découvrir la ville de Nanning.***

Plusieurs soirées de réseautage seront organisées pour permettre aux entreprises de rencontrer des personnalités du monde économique et du monde institutionnel.



En Chine, l'accès au monde institutionnel est stratégique, c'est toute la force de ces missions collectives qui est mis au service des entreprises.

Les équipes d'ERAI Chine seront mobilisées pour l'organisation des programmes de rendez-vous ciblés et qualifiés sur Shanghaï et dans la région de Shenzhen. Cette région de la Chine est particulièrement active et offre de très nombreuses opportunités. Elle est toute proche des pays de l'ASEAN. Suite à cette mission les entreprises pourront bénéficier des tous nouveaux bureaux d'ERAI Chine à Shenzhen. C'est une véritable force pour le suivi des affaires et pour préparer au mieux une éventuelle implantation dans cette région très active qu'est l'Asie.

N'hésitez pas à contacter le service Export de la CCI Nord Isère qui vous informera dans le détail sur cette mission et qui organisera en amont des rencontres et/ou des conférences téléphoniques avec les équipes d'ERAI en Chine pour pré-qualifier votre déplacement et votre participation.

19 Juin 2013 La Grande Soirée de l'International

Ce grand rassemblement de chefs d'entreprise a été initié par Daniel Paraire, Président de la CCI Nord Isère ; Il a souhaité faire le bilan des nombreuses missions collectives pilotées par la CCI Nord Isère depuis 2005. Sa volonté : donner largement la parole aux chefs d'entreprise qui ont participé à ces missions et qui ont développé des affaires suite à ces déplacements à l'Etranger. Ce fût un véritable succès avec près de 100 participants qui ont échangé avec 6 grands témoins sur le Maroc, la Chine, la Côte d'Ivoire, la République Tchèque (grâce à l'implication de Georges Jacob, Président du Club Pays Entreprises), la Turquie et le Canada. Tous nos partenaires étaient associés, en particulier "CCI International Rhône-Alpes". La force du collectif au bénéfice de l'entreprise, manifestation à renouveler !

Pierre Pollard
Les Bijouteries
LE BIJOUTIER des Créateurs
Faites transformer vos bijoux
création, fabrication, devis & dessin
3 adresses : 33, rue Piétonne à BOURGOIN – C.C. Leclerc à BOURGOIN – C.C. Carrefour à L'ISLE D'ABEAU

Sécurité économique,
la gendarmerie aux côtés des entreprises

Dans un contexte concurrentiel de plus en plus exacerbé, la sécurité contribue aussi à la compétitivité des entreprises. Dans ce domaine, la gendarmerie peut s'avérer un partenaire précieux.

Aux côtés des autres services de l'Etat, la gendarmerie contribue à la protection du patrimoine physique et informationnel, et à la détection des menaces ou vulnérabilités qui pèsent sur les entreprises. Si les grosses sociétés sont structurées pour assurer leur sécurité, les PME n'ont pas toujours les moyens en interne. ***"Elles ignorent souvent qu'elles peuvent faire appel à nos services, souligne Ivan de Sainte Foy, lieutenant-colonel du groupement de gendarmerie de l'Isère et référent Intelligence Economique. Or nous pouvons intervenir, gratuitement, pour prodiguer des conseils. Sans empiéter sur le domaine des sociétés spécialisées, nous pouvons agir en amont, pour sensibiliser le chef d'entreprise et l'orienter."*** Un portail qui ferme mal, un brevet qui s'évapore, les risques de vol, la protection des matériels et systèmes informatiques, des menaces de piratage... le domaine de la sécurité s'avère très large et parfois sous-estimé. "Laisser une personne extérieure pénétrer dans l'entreprise n'est pas anodin, note le gendarme. Le risque peut venir d'un stagiaire prêt à divulguer des informations ou encore d'une opération "portes ouvertes" mal préparée. C'est ce l'on appelle les intrusions consenties."

De l'information générale au diagnostic sur-mesure

La gendarmerie de Grenoble intervient sur le Nord-Isère en-dehors des zones urbaines couvertes par la Police Nationale (Bourgoin-Jallieu, Vienne, Pont-Evêque). Elle fait connaître ses missions à travers des conférences organisées par ses partenaires comme la CCI Nord-Isère. En fonction des menaces et des enjeux, elle peut se déplacer dans les entreprises pour effectuer des diagnostics de vulnérabilité. "Outils essentiels de la sécurité économique, ils permettent de détecter des failles et d'élaborer des préconisations pour réduire les risques, complète Ivan de Sainte Foy. Les PME ne doivent pas sous-estimer les dangers, mais sans verser dans l'excès de méfiance." Innovant sans cesse, la gendarmerie décline aussi des services conçus pour les particuliers. "L'opération tranquillité-vacances est ainsi adaptée au monde de l'entreprise et prend le nom d'opération tranquilité-entreprises. Les entrepreneurs se rapprochent de leur gendarmerie et signalent les vulnérabilités temporaires (congés, livraisons sensibles...). Les éléments communiqués sont dès lors pris en compte pour orienter le service des unités sur le terrain." Compétente et efficace, la gendarmerie est un allié des acteurs économiques.

Intelligence économique Espace Innovation & compétitivité

Les CCI de Rhône-Alpes se mobilisent pour offrir à toutes les entreprises de la région, l'accès à de nombreux outils permettant de comprendre et de mettre en place des démarches d'intelligence économique.
Les actions proposées :
- *Sensibiliser et former à la démarche d'intelligence économique*
- *Faciliter l'accès à l'information stratégique*
- *Accompagner et orienter les TPE/PME dans leur démarche vers les compétences pointues du réseau, des partenaires et des conseils privés*
- *Mettre en œuvre les programmes collectifs, comme le séminaire dirigeants IE*
- *Mettre à disposition des informations et données issues des études réalisées sur les territoires...*

www.netvibes.com/ie-rhonealpes-cci

Escroquerie et Arnaque : rester vigilant

Les escroqueries visant les entreprises sont en plein essor. Ces pratiques délictueuses ont été "dopées" par l'avènement d'internet

Certaines pratiques sont connues comme par exemple :
- une simple vérification d'adresse qui en réalité dissimule une commande ferme d'insertion dans un annuaire,
- l'envoi de fausses factures avec le logo d'administrations (impôts, RSI, Infos-Siret, tribunal, greffes...),
- des courriers proposant de renouveler les brevets.

Récemment des entreprises ont été victimes d'usurpateurs se faisant passer pour le dirigeant de la société et demandant au service comptabilité d'effectuer, dans l'urgence et sous la pression, des virements de sommes importantes à leur profit. Une personne, connaissant bien les noms et fonctions des principaux responsables de l'entreprise se fait passer pour le dirigeant, contacte le responsable financier et lui demande de faire un virement. Il semblerait que plus de 100 millions d'euros auraient ainsi été dérobés en deux ans à des entreprises françaises et que 150 entreprises ont déposé des plaintes. La CCI Nord Isère propose une réunion d'information le ***25 Septembre à 18h*** à Villefontaine avec l'intervention de la gendarmerie (pôle d'experts dédié à ces arnaques), d'une banque et du procureur de la république.

Contact : Lysiane François - l.francois@nord-isere.cci.fr - Tél : 04 74 31 44 19

Conjoncture tendue, outils de repères

L'élaboration de tableaux de bord est essentiel à l'entreprise. Ceux-ci permettent non seulement de délivrer de précieux indicateurs en terme d'activité, mais aussi d'anticiper et de corriger des situations risquées. Une nécessité accrue quand la conjoncture est tendue.

Parce qu'il doit piloter, anticiper, corriger, le chef d'entreprise ne peut faire l'impasse sur les outils d'aide à la décision. Mais il n'a pas toujours le temps ou la bonne méthode, et navigue parfois un peu "à vue". "Or l'utilité des tableaux de bord est indéniable et tous les dirigeants que nous avons accompagnés les ont adoptés et ne peuvent plus s'en passer ! témoigne Gilles Bonnet, dirigeant du cabinet Bonnet. Les indicateurs leur sont très précieux pour prendre les bonnes décisions et surtout pour les prendre rapidement." Dans le contexte économique actuel, la rapidité de réaction peut en effet se révéler décisive.

Des outils rassurants et constructifs

Première étape : réfléchir sur le choix des indicateurs les plus pertinents. Suivi de trésorerie, clients en retard de paiement, échéances fournisseurs... Les indicateurs courants peuvent être complétés par des données plus spécifiques liées à la nature de l'activité de l'entreprise ou à ses spécificités comme la saisonnalité. ***"Une règle d'or : le tableau de bord doit tenir sur une page, précise Véronique Rousset-Carrier, du Cabinet Bonnet.*** Nous sommes de plus en plus sollicités par nos clients. Le tableau de bord est un outil incontournable."

Un outil peu coûteux "et qui procure un réel retour sur investissement", selon Gilles Bonnet. Il poursuit : "l'investisseur ou le banquier qui reçoit un chef d'entreprise muni de tableaux de bord est rassuré, cela lui donne confiance. Même chose quand nous discutons avec un dirigeant sur sa stratégie, ces indicateurs apportent des éclairages intéressants." Ils peuvent révéler des difficultés qui se profilent et donc les anticiper. En mesurant les écarts par rapport aux objectifs, le tableau de bord nourrit également la stratégie. Enfin, il peut constituer un outil de management interne ; en soulignant les indicateurs de performance, il motive les salariés. Pour accompagner les chefs d'entreprise, la CCI Nord-Isère a mis au point des formations adaptées à différents publics : dirigeants de commerces, de PME - PMI et des Professionnels HCR.

Formation-Action du Plan PME ; Finance PME

Dirigeants de PME - PMI, vous souhaitez mieux maîtriser votre gestion pour améliorer vos résultats ? Bénéficiez de conseils d'experts pour renforcer la performance de votre entreprise et doper votre croissance à travers le programme Finance PME ! En participant à cette Formation-Action du Plan PME, vous pourrez :

- *Maîtriser les points clés de la gestion économique et financière de votre entreprise*
- *Intégrer la gestion financière dans vos décisions stratégiques et vos choix de gestion opérationnelle*
- *Mieux communiquer et négocier avec les différents partenaires bancaires et investisseurs*
- *"Déployer un plan d'actions visant à améliorer la gestion de votre entreprise" rappelle Jean-Paul Coléon, Président de la Commission Prévention de la Difficulté d'Entreprise et Redynamisation.*

PLAN PME Rhône-Alpes

Le mandat ad hoc & la conciliation

Le mandat ad'hoc ou la conciliation permet au dirigeant d'entreprise de négocier ses dettes sous l'égide soit d'un mandataire ad'hoc, soit d'un conciliateur, désigné par le Président du Tribunal de Commerce. Le dirigeant ne peut faire appel au Tribunal qu'à la condition que l'entreprise ne soit pas déjà en état de cessation de paiements.

Ces procédures aboutissent à des accords et solutions pour l'entreprise dans plus de 65% des cas. La CCI Nord Isère vous propose de revenir sur ces 2 procédures préventives à la disposition des entreprises qui connaissent des difficultés au cours de deux réunions d'information, en présence de Robert Fassouliadjian, Président de la Chambre Prévention du Tribunal de Commerce de Vienne. Maître Meynet et Maitre Etienne-Martin, Administrateurs judiciaires seront présents pour répondre à vos questions et évoquer la mise en œuvre opérationnelle de ces procédures.

- Lundi 30 septembre 2013 - 18h00 - CCI Nord Isère Villefontaine
- Jeudi 10 Octobre 2013 - 18h00 - CCI Nord Isère Vienne

Contact : Sandrine Buathier - s.buathier@nord-isere.cci.fr - Tél : 04 74 95 24 22

bioMérieux
Des gains dans la gestion des déchets

Piloté par les chambres consulaires, le dispositif Optim'Déchets a permis à 14 entreprises rhônalpines d'optimiser leur gestion des déchets : état des lieux, audit, évaluation, préconisations et actions correctives synonymes d'économies.

Le site de bioMérieux (acteur majeur du diagnostic in vitro) situé à La Balme-les-Grottes est spécialisé dans la recherche et le développement en microbiologie, l'instrumentation, les logiciels ainsi que la fabrication de tests d'identification bactérienne et d'antibiogramme. Ses 480 salariés se répartissent dans 3 activités : recherche et développement, production, fonctions supports et services administratifs. "Lorsque la CCI Nord Isère nous a proposé le programme Optim'Déchets, nous avons immédiatement compris son intérêt pour notre site, témoigne Stéphane Pascolo, Responsable Hygiène Sécurité Environnement de l'entreprise. Il nous permettait de faire un état des lieux de notre gestion des déchets et sans doute de trouver des pistes d'amélioration." En effet, même si bioMérieux optimise la gestion de ses déchets depuis de nombreuses années, il est toujours utile de bénéficier de conseils externes. En l'occurrence, le dispositif Optim'Déchets est une action collective régionale, conduite par la CCI régionale et les chambres locales.

Deux actions concrètes

Après la réalisation d'un diagnostic, il s'agit pour les entreprises de définir et mettre en œuvre des actions portant sur la gestion de leurs déchets avec si possible une estimation ou une mesure des gains engendrés. "Nous avons été accompagnés par OID, un cabinet lyonnais spécialisé, indique Stéphane Pascolo. A la suite d'une visite dans notre entreprise, il nous a remis un rapport comprenant une évaluation de notre process de gestion des déchets et de nos filières de tri. Il s'est avéré que nous étions perfectibles sur la collecte en interne et le transport des déchets." En conséquence, les poubelles dans les ateliers ont été changées pour des modèles qui s'adaptent mieux aux collecteurs et évitent une opération de manutention. "Nous étudions également une solution pour compacter les cartons vides chargés dans les camions, ce qui optimiserait les volumes acheminés vers la filière de tri."
Optim'Déchets comprend également un volet collectif, avec des sessions d'échanges de bonnes pratiques entre les entreprises. "Le partage d'expériences a été enrichissant", note le responsable HSE. L'un des acteurs engagés étant l'Opéra de Lyon, le groupe a également bénéficié d'une visite de ce lieu magnifique en fin de programme !

Optim'déchets, lancement de la deuxième édition fin 2013

Suite au succès de la première édition, les CCI de Rhône-Alpes, en partenariat avec l'ADEME lance dès septembre 2013 la deuxième édition d'Optim'déchets. Comme pour la première édition, un appel à projet sera lancé cette fin d'année en direction des entreprises pour la sélection de 15 entreprises rhonalpines. Les entreprises sélectionnées bénéficieront d'un accompagnement sur la gestion des déchets comprenant :

- *Un diagnostic déchets réalisé*
- *La définition d'un plan d'action et l'accompagnement à la mise en œuvre du plan d'action par un bureau d'études spécialisé et sélectionné par la CCIR.*

Cet accompagnement, rapide et efficace, bénéficient de subventions de l'ADEME et reste pour l'entreprise à un coût défiant toute concurrence (1000 € HT environ).

Adhérer, afficher et facturer l'éco-participation

L'éco-participation facturée à l'achat de meubles neufs est obligatoire depuis le 1er mai 2013, pour tous les professionnels du meuble.

Cette obligation est issue de la loi Grenelle 2 et du décret du 6 janvier 2012. Eco-mobilier est l'éco-organisme de référence après son agrément par l'Etat le 26 décembre 2012 pour le mobilier ménager.
Toutes les structures qui sont metteurs en marché d'éléments d'ameublement ménagers (fabricants français, importateur...) doivent adhérer à Éco-mobilier. L'adhésion gratuite est réalisée sur le site internet *www.eco-mobilier.fr*
Le principe de déclaration repose sur une périodicité trimestrielle. Ces déclarations se font sur la base des mises en marché réelles, au cours du trimestre échu. La première déclaration a eu lieu du 1er au 31 juillet. Pour les entreprises réalisant un chiffre d'affaires de mise en marché annuelle (vente) inférieur à 300 K€ HT, la déclaration et la facturation sont annuelles et seront réalisées à partir du 1er janvier 2014. Afin de bénéficier du service d'enlèvement du mobilier usagé, un programme de collecte va être progressivement mis en place par Eco-mobilier pour les distributeurs et négociants volontaires. Une benne dédiée est mise à disposition gratuitement par Eco-mobilier. Il sera également possible d'accéder à des plateformes de collecte pour les dépôts de meubles usagés des adhérents d'Eco-mobilier.
contact@eco-mobilier.fr - 08 11 69 68 70.

Contact : Katy Casaliggi - k.casaliggi@nord-isere.cci.fr - Tél : 04 74 95 92 85

peugeot.fr

AUTO

SPORT 200CH

HYbrid4
CONDUISEZ EN 4 DIMENSIONS

ZEV 100% ÉLECTRIQUE

4 ROUES MOTRICES

GAMME PEUGEOT HYBRID4

PEUGEOT DOUBLE LE BONUS ÉCOLOGIQUE.

ORIGINE FRANCE GARANTIE BVCert. 6033203

3008 HYbrid4
CO_2 en g/km 88

508 HYbrid4
CO_2 en g/km 88

508 RXH
CO_2 en g/km 107

PEUGEOT RECOMMANDE TOTAL (1) 3008 HYbrid4, (2) 508 HYbrid4, (3) 508 RXH. **Consommation mixte (en l/100 km) : (1) 3,4 ; (2) 3,4 ; (3) 4,1.**

PEUGEOT DOUBLE LE BONUS ÉCOLOGIQUE, SOIT JUSQU'À 8 000 € D'AVANTAGE CLIENT* dont jusqu'à 4 000 € de bonus écologique – Véhicules fabriqués en France.

Vivez une nouvelle expérience de conduite grâce à la technologie HYbrid4 qui vous offre 4 modes de conduite. L'alliance d'un moteur Diesel HDi et d'un moteur électrique permet de réduire votre consommation de carburant** et vous garantit de faibles émissions de CO_2.

* Offre valable jusqu'au 31 décembre 2013, composée du montant du bonus écologique qui, pour les véhicules hybrides, est désormais équivalent à 10 % du prix d'acquisition du véhicule (hors frais annexes et accessoires) avec un plafond de 4 000 € et d'une remise exceptionnelle d'un montant équivalent.
** Jusqu'à - 44 % sur 3008 HYbrid4 vs le moteur 2,0L HDi 163ch FAP BVA6. *** Totalement hybride Diesel.

TECHNOLOGIE HYbrid4 - FULL HYBRID DIESEL***

MOTION & EMOTION

PEUGEOT

L'Agence de l'eau Les dispositifs d'aide pour les entreprises

Acteur public, l'Agence de l'eau Rhône Méditerranée Corse est dédiée à la mise en oeuvre de la politique de l'eau. Experte au service des collectivités, des acteurs économiques et agricoles, elle a pour mission de les aider à la fois à utiliser l'eau de manière rationnelle et à lutter contre les pollutions et dégradations des milieux aquatiques, grâce à son réseau de conseillers. Son programme 2013-2018, très volontaire, est assorti d'aides pour les acteurs économiques.

Le programme d'actions 2013-2018 fixe les priorités de financement et les champs d'intervention de l'Agence de l'eau. "Dans le précédent dispositif, nous avons libéré les rivières des pollutions urbaines en investissant massivement dans l'assainissement, explique Nicolas Chantepy, directeur de la délégation Rhône-Alpes de l'Agence de l'eau Rhône Méditerranée Corse. Mais l'émergence de nouveaux défis, tel le réchauffement climatique et celui de la quantité d'eau disponible, obligent à lancer un véritable plan de conquête et de reconquête de la ressource en eau." Sauvons l'eau ! : l'accroche du programme 2013-2018 est en effet très impactante. ***"L'eau, cette ressource vitale que l'on pensait renouvelable à l'infini, n'est pas inépuisable"***, souligne Nicolas Chantepy. L'Agence a d'ailleurs fait un constat alarmant : 40 % des territoires sur lesquels elle intervient souffrent désormais d'une pénurie chronique en eau.

Des aides financières conséquentes

Economiser l'eau avant qu'il ne soit trop tard, c'est l'un des axes forts du programme. Concernant les professionnels (collectivités, agriculteurs, industriels), les aides portent sur des opérations en ce sens : amélioration des rendements des réseaux d'eau potable, optimisation des systèmes d'irrigation, travaux permettant de diminuer la consommation en eau, optimisation des outils de production industriels… L'Agence peut financer les actions à hauteur de 50 %.

L'autre axe qui concerne les activités économiques porte sur la lutte contre les pollutions toxiques. Les pesticides sont la première source de dégradation de l'eau (d'où les mesures prises sur les captages et auprès des agriculteurs), mais il existe aussi le problème des substances dangereuses et des pollutions émergentes (tels les résidus médicamenteux). ***"En la matière, l'Agence développe l'acquisition de connaissances sur la contamination des milieux aquatiques par ces molécules via ses réseaux de surveillance de la qualité des eaux"***, note le spécialiste.

Pour des mesures visant à réduire les émissions de substances dangereuses, l'Agence de l'eau finance jusqu'à 50 % des montants dépensés pour des études et également jusqu'à la moitié des travaux ou investissements. A noter que ces taux sont augmentés de 10 % pour les entreprises moyennes et de 20 % pour les petites entreprises, c'est-à-dire une prise en charge jusqu'à 70 % ! ***"Les investissements de dépollution doivent être considérés non comme une dépense mais comme une optimisation des outils de production***, insiste Nicolas Chantepy. D'ailleurs les entreprises les moins polluantes sont souvent aussi les plus performantes ! C'est le moment d'avoir une démarche pro-active sur le sujet." Et pour les PME qui auraient besoin d'être accompagnées, les conseillers en Chambre de Commerce et d'Industrie et l'Agence de l'eau sont des partenaires à l'écoute et impliqués.

Contact : Julien Ravello - j.ravello@nord-isere.cci.fr - Tél : 04 74 95 08 31

Renault trucks
Investissement léger pour poids lourds

Le garage Vienne Véhicules Industriels, situé à Reventin-Vaugris, vient d'acquérir une fontaine de dégraissage biologique, un équipement écologique et qui s'est aussi avéré économique grâce à une aide financière de l'Agence de l'Eau.

Pour nettoyer des pièces mécaniques et les dégraisser, ce garage (distributeur de Renault Trucks depuis 1977) utilisait des solutions traditionnelles. Quand les techniciens de l'environnement de la CCI Nord-Isère sont venus en audit, ce point ne leur a pas échappé. "A la suite de leur visite, ils ont préconisé d'investir dans une fontaine de dégraissage bio, explique Denis Celard, comptable du garage. Un équipement vertueux pour l'environnement, car il évite le recours aux solvants." Ce processus met en effet en oeuvre le principe de la biodégradation qui consiste en la destruction des corps gras et salissures sous l'effet d'agents biologiques naturels, dans une solution concentrée en micro-organismes ; ce sont des pastilles qui agissent sous l'effet de l'eau chaude. ***"Nous étions convaincus par l'intérêt de ce matériel, restait à le financer."***

Des aides qui font la différence

Là encore, les techniciens de la CCI Nord-Isère sont intervenus, lui proposant de monter un dossier de demande de subvention à l'Agence de l'Eau Rhône Méditerranée Corse. "Nous avons apprécié leur intervention, car leur maîtrise de ce type de dossier nous a permis un gain de temps important et la constitution d'un dossier complet dès son dépôt." Le projet a été accepté, l'Agence de

l'Eau octroyant une aide correspondant à la moitié du budget d'acquisition de la fontaine de dégraissage biologique. Le garage a pu acheter une fontaine de nettoyage biologique pour les systèmes de freinage.
Comptant 23 personnes, le garage Vienne Véhicules Industriels vend des camions et des utilitaires neufs Renault Trucks et des véhicules d'occasion toutes marques. Il effectue toutes réparations sur poids lourds, avec un service de vente de pièces détachées. Etant dans une activité "lourde" et industrielle, l'entreprise n'en néglige pas pour autant l'aspect environnemental. "Nous sommes sensibilisés à cette question. Notre prochain projet concerne l'acquisition d'un séparateur d'hydrocarbures, le système actuel étant très ancien et nous souhaitons contribuer à une meilleure qualité des eaux", souligne Denis Celard. L'investissement est important (20 000 euros HT plus les travaux de voirie et réseaux divers) et là aussi, l'entreprise espère un accompagnement technique et financier. Ce projet est en cours de montage.

Eliminez vos déchets dangereux à des tarifs avantageux

La CCI Nord Isère organise avec ses partenaires deux déstockages de déchets dangereux sur le bassin versant de la Bourbre et le territoire de l'Agglomération Viennoise. Avec la fin des aides à l'élimination des déchets dangereux apportées par l'Agence de l'Eau RMC, les collectes mutualisées prennent encore plus de sens : grâce aux tarifs négociés et à la mutualisation des coûts, le déstockage mutualisé est une réelle alternative pour éliminer vos déchets (solvants, peintures, vernis, encres, huiles usagées, emballages et chiffons souillés, aérosols, matériel informatique...) de manière réglementaire, environnementale et à des coûts intéressants.

Réalisez entre 20 à 30% d'économies par rapport à une démarche individuelle !

Vers'Eau Pure et Objectif Bourbre

Près de 800 entreprises ont fait l'objet d'un diagnostic réalisé par la CCI Nord Isère ou par les collectivités partenaires. Ainsi, 30 entreprises ont pu bénéficier des subventions de l'Agence de l'Eau Rhône Méditerrannée Corse (études, prétraitement d'hydrocarbures, bac de rétentions....) au cours des années 2011-2012.

Depuis 2004 avec Objectif Bourbre, la CCI Nord Isère accompagne les acteurs économiques à une meilleure gestion des effluents et des déchets dangereux. Consciente de l'enjeu que représente la gestion de l'eau pour les industriels, la CCI Nord Isère devient partie prenante du volet industriel du contrat de rivière Bourbre et de deux opérations collectives gérées par la CAPI et les Vallons de la Tour. Puis en 2011, en partenariat avec les autres Chambres Consulaires du Rhône et de l'Isère, la CCI Nord Isère se lance dans la démarche collective Vers'eau pure, initiée par le SYSTEPUR, sur l'agglomération viennoise. Deux chargés de missions ont été recrutés pour accompagner et conseiller au mieux les entreprises dans leur démarche d'amélioration en matière de gestion de l'eau et des déchets avec le soutien de l'AERMC. Avec le nouveau programme d'intervention de l'Agence de l'eau "Sauvons l'eau", les opérations "Objectif Bourbre" et "Vers' eau pure" sont reconduites avec de nouveaux plans d'actions.

Contact : Lydie Rancé - l.rance@nord-isere.cci.fr - Tél : 04 74 31 44 39

Mafelec
Une logique projet optimisée

L'industriel Mafelec s'est engagé dans le dispositif Performance PME pour bénéficier de conseils et de méthodologies pour améliorer son organisation en terme de gestion de projet. Opération concluante.

Située à Chimilin, société spécialisée dans la conception de composants électro-mécaniques prévus pour fonctionner dans des

environnements sévères, Mafelec travaille en mode gestion de projet. "***Nous sommes 3 chefs de projet et nous montons des équipes dédiées et pluridisciplinaires, en fonction du cahier des charges de la commande de nos clients***", précise Cyprien Capitani, de Mafelec. Les services de recherche travaillent sur des briques technologiques qui sont ensuite reprises par les groupes projets pour travailler sur le développement et la mise au point des produits. Ferroviaire, aéronautique, énergie, véhicules industriels... les secteurs d'activité sont nombreux et à chaque projet correspondent ses spécificités.

Une adhésion collective

Lorsque la CCI Nord Isère a proposé la démarche baptisée Performance PME, programme financé par la Région Rhône-Alpes, l'Etat et l'Union européenne, l'industriel a vu l'opportunité de donner plus de poids à sa volonté d'étendre la démarche de lean. "Le lean est un process d'amélioration continue, voici pourquoi il dépasse le cadre du programme Performance PME, note le chef de projet. Néanmoins, à ce stade de notre réflexion sur le lean, celui-ci nous a permis de gagner en efficacité." En effet, le consultant est intervenu dans les groupes de réflexion (14 demies journées), apportant des outils méthodologiques pour favoriser une production d'idées efficaces et des actions significatives. "La démarche a été très productive ! D'une part nous avons réussi à simplifier le process de développement produit, le rendant plus clair pour tous, et d'autre part nous sommes en train de ré-organiser les locaux pour rassembler les équipes projet. Ce sont des avancées très concrètes." L'apport d'un consultant extérieur et ses techniques d'animation ont aussi permis aux personnes en interne de mieux se comprendre. Parties prenantes des échanges, ils s'approprieront mieux les évolutions de l'organisation : le programme "Performance PME" accompagne les directeurs de production sur le chemin d'une meilleure compétitivité, qui pourrait s'en passer ?

Gestion de projet et accompagnement

Différentes solutions sont envisageables pour aider les entreprises à fonctionner en mode gestion de projet. Tout d'abord, l'accompagnement de projet, gratuit, proposé par les conseillers de la CCI intègre les bonnes pratiques de la GP et permet d'optimiser les démarches techniques et également financières. Par ailleurs, il existe plusieurs actions du Plan PME, soutenu par la Région Rhône-Alpes et dont le principe consiste à travailler en équipe avec l'intervention de consultants : Innovation PME pour optimiser l'organisation des projets, SI PME pour faciliter le choix et l'intégration d'outils informatiques sur la GP ou encore Performance PME pour travailler sur l'optimisation des process de GP autour du Lean Office. Passez à l'action...

PLAN PME Rhône-Alpes

Le Project Management Institute

Le Project Management Institute est une association internationale de chefs de projet regroupant plus de 400 000 membres dans le monde dans plus de 250 pays.

Sa vocation est de promouvoir les méthodes de gestion de projet, être reconnu comme une référence en matière de gestion de projet, créer un réseau de professionnels du management de projet, faciliter les échanges entre professionnels de tout secteur d'activité par l'organisation de conférences ou de tables rondes, collaborer avec les établissements d'enseignement supérieur pour l'enseignement et la formation des étudiants aux techniques de management de projet, valoriser les certifications du PMI. L'association du PMI en France compte plus de 3 000 membres avec une représentation en Rhône-Alpes.
Créée en 2005, elle comporte 4 pôles qui ont pour objectif de favoriser l'ancrage du PMI et donc sa représentation dans une zone géographique, dite de proximité à l'intérieur d'une région plus large gérée par une Branche. 75 conférences ont été organisées en Rhône-Alpes sur des thèmes variés (techniques de négociation, agilité, gestion de l'innovation...) de la présentation de grands projets comme l'Airbus A380, à la gestion des systèmes d'information des JO. Chaque conférence donne l'opportunité aux participants de renforcer son réseau professionnel et de rencontrer des professionnels d'autres secteurs d'activité (informatique, médical, enseignement, logistique...).

Contact : Philippe Perichon - p.perichon@nord-isere.cci.fr - Tél : 04 74 31 44 34

Convention d'affaires
Une journée pour développer son réseau

Les conventions d'affaires visent à faciliter les rencontres entre donneurs d'ordre et sous-traitants. Un objectif atteint lors de la dernière édition organisée par la CCI Nord-Isère, comme en témoigne la gérante d'Andromède, une des entreprises participantes.

Alors que les entreprises sont confrontées à une double exigence : d'une part, identifier de nouveaux clients et marchés et d'autre part économiser leur temps et leur budget, les conventions d'affaires représentent des outils efficaces. Organisée par la CCI Nord Isère pour la première édition en 2012, les rencontres ont permis aux acheteurs et fournisseurs régionaux de se connaître et d'identifier de nouvelles opportunités. "L'objectif a été totalement rempli, témoigne Dominique Fabre, gérante d'Andromède. La convention m'a permis de découvrir certains donneurs d'ordre de la région et de gagner un temps précieux. De plus, les secteurs public et privé étaient représentés, ce qui mérite d'être souligné. Les Aéroports de Lyon, la Région Rhône-Alpes, Lafarge, de grands donneurs d'ordre avaient répondu présent.

Des rendez-vous fructueux

2 tables rondes ont permis aux participants de mieux comprendre les process d'achat dans les entreprises et collectivités publiques, le reste de la journée étant dévolu aux rendez-vous individuels. ***"Nous avions renvoyé un questionnaire de présentation de notre société, indiquant les contacts souhaités et les produits ou services que nous voulions leur présenter"***, se rappelle la dirigeante. Ainsi, les rendez-vous ont été organisés, permettant là aussi un temps gagné et une efficacité dans les contacts. "Créer une relation directe est réellement un bénéfice important de ce type d'événement, poursuit Dominique Fabre. J'ai aussi obtenu des noms qui m'ont permis une action de prospection ciblée. J'ai l'espoir de concrétiser quelques contrats."

Entreprise de communication, Andromède procure à ses clients des conseils en termes d'image et de publicité par l'objet. Elle vise les PME comme les grands groupes. "Dans mon métier de service, le contact est une première étape décisive. Les clients pourraient se contenter de commander dans des catalogues, ils attendent d'Andromède un conseil personnalisé. Ma prospection est plus qualitative que quantitative." Les conventions d'affaires constituent ainsi des solutions opérationnelles. La prochaine se tiendra dans le cadre de la deuxième Biennale de la construction durable et se tiendra à Villefontaine le 28 novembre prochain.

Programme "Commercial PME"

Optimisez vos fonctions commerciales et marketing !

Vous êtes une PME et vous souhaitez renforcer vos performances commerciales et marketing ? Le programme "Commercial PME" vous concerne !
La CCI Nord Isère vous propose un accompagnement individualisé où un consultant analyse et met en place un plan d'actions commercial et marketing afin de structurer et dynamiser cette fonction dans votre entreprise.
Ce programme, en partie subventionné par la région Rhône-Alpes, l'Etat et l'Union Européenne, vous permet de bénéficier de cet accompagnement exclusif à moindre coût. Profitez donc de cette opportunité pour développer votre chiffre d'affaires, diversifier votre portefeuille clients et rester compétitif dans un environnement changeant.

Convention d'affaires et Bourse d'Opportunités Technologiques

La seconde Biennale de l'éco-construction, organisée par la CAPI pour le compte des collectivités territoriales membres des territoires Isère Porte des Alpes et Vals du Dauphiné, avec le soutien de la Région Rhône-Alpes et du pole métropolitain se déroulera à Villefontaine, les 28 et 29 novembre 2013 pour les professionnels.

La CCI Nord Isère, en collaboration avec le Pôle Innovations Constructives organise deux évènements : une convention d'affaires, ainsi qu'une Bourse d'Opportunités Technologiques, jeudi 28 novembre. La convention d'affaires, évènement incontournable d'échanges entre acteurs de la filière, proposera des rendez-vous business où entreprises du secteur et donneurs d'ordres se rencontreront.
Ce même jour, une bourse d'opportunités technologiques, permettra de créer des partenariats de solutions constructives innovantes, qu'elles soient des techniques, des usages, ou encore des méthodologies pour développer votre compétitivité et votre potentiel d'affaires.
La biennale propose aussi le 29 novembre, des tables rondes et conférences en partenariat et avec la mobilisation de tous les acteurs sur le secteur de la construction durable en plein essor.

Contact : Adélaïde Larcher - a.larcher@nord-isere.cci.fr - Tél : 04 74 31 88 50

Le Charle's
Des apprentis au diapason

Bar restaurant situé à Bourgoin-Jallieu, Le Charle's met à l'honneur la musique, les produits frais et l'apprentissage des jeunes au service comme en cuisine.

Ouvert midi et soir, le restaurant dispose d'une capacité de quelques 100 couverts en intérieur et en extérieur. Pour assurer un tel service, les deux cogérants, bénéficient de l'aide précieuse de jeunes qu'ils forment en interne. "Inès notre apprentie travaille avec moi en salle. En CAP service, elle alterne une semaine par mois à l'école et trois semaines au restaurant. Elle peut ainsi mettre en pratique les enseignements reçus sur l'accueil et le service des clients. Des éléments essentiels qui s'apprennent par l'expérience sur le terrain" observe Jean-Patrice Tramard, l'un des 2 co-gérants.

Transmettre le goût de la qualité

Le Charle's sert une cuisine d'inspiration traditionnelle, préparée à base de produits frais. "Nous nous approvisionnons deux fois par semaine et auprès de producteurs locaux. Nous avons aussi un potager et un verger ! Cette qualité représente un surcroit de travail, mais nos convives apprécient", souligne Jérôme Larcheveque, co-gérant et chef cuisinier. Il peut compter sur Hugo, qui effectue son stage en cuisine et va prochainement passer en contrat d'apprentissage. ***"Je lui enseigne les fondamentaux du métier et les techniques les plus exigeantes, confie le cuisinier.*** Tout comme Inès, il n'a pas été formé en restauration, mais les candidats précédents n'ayant pas été à la hauteur, je préfère aujourd'hui miser

sur la personnalité et la motivation. La pratique du métier, il va l'apprendre à mes côtés", confie le chef cuisinier.
Les jeunes dirigeants projettent d'ailleurs de recruter un nouvel apprenti. Ils y voient l'avantage financier du coût salarial mais aussi l'intérêt de s'inscrire sur la durée avec des jeunes désireux de progresser. Les événements liés à la semaine de l'apprentissage visant à promouvoir ce type de contrat les a conforté dans cette stratégie. "Nous n'hésitons pas à investir de notre temps pour les former et ils savent qu'il y a un espoir d'embauche à la clé." De l'énergie, Jean-Patrice Tramard et Jérôme Larcheveque n'en manquent pas, très axés sur la satisfaction client. Une formule plat du jour à 6 euros le midi, une carte qui se renouvèle, des animations musicales de qualité, une atmosphère chaleureuse. "Le plaisir doit être au rendez-vous aussi bien au niveau des assiettes que de l'ambiance du restaurant. C'est cette recherche de qualité que nous transmettons à nos apprentis." Une partition qui fonctionne !

La Bourse apprentissage

Objectif : Permettre aux jeunes de déposer leur CV et consulter les offres alternances des entreprises. Permettre aux entreprises de consulter les CV des jeunes et déposer leur offre d'emploi alternance.

A savoir :

- *Tout dépôt de CV ou OFFRE en ligne est soumis à validation de l'administrateur.*
- *La durée de publication est de 3 mois, elle correspond à la durée de visibilité du CV ou de l'offre en ligne. A l'issue de cette période le CV ou l'offre passe dans la catégorie : "CV / Offres à archiver". Un mail est envoyé automatiquement au jeune ou à l'entreprise, chacun peut alors choisir de "prolonger" ou "archiver".*
- *Le CV du jeune est anonyme.*
- *L'entreprise a le choix de faire apparaitre ses coordonnées dans son annonce.*

Contact : Sylvia Emanuele - s.emanuele@nord-isere.cci.fr - Tél : 04 74 95 71 71

Protec Sport
L'alternance, une évidence !

Les dirigeants de Protec Sport ont décidé de faire confiance à un jeune en alternance en lui confiant une mission de développement commercial. Ils ne voient que des avantages dans cette formule.

Certes, le jeune Florian Chauvin va se retrouver seul sur le terrain, dans le grand Sud de la France, pour prospecter pour le compte de Protec Sport. Mais il assume pleinement cette mission. ***"Florian a effectué un stage dans l'entreprise, il la connait bien et a accepté ce défi à responsabilités, explique Bertrand Beroud, l'un des co-gérants de Protec Sport.*** Se rapprochant géographiquement de sa famille, il est heureux d'aller dans cette région, sachant qu'il sera tous les lundis à notre bureau nord-isérois pour faire le point. Nous serons en contact proche." Le jeune apprenti aura donc un emploi du temps bien rythmé : 3 semaines en entreprise, 1 semaine en cours (il entre en Bac+3 à la rentrée).

Sur tous les terrains

Le développement commercial est un point stratégique important pour Protec Sport. Cette société existait depuis 1975 et quand Bertrand Beroud et Nicolas Lovera, deux jeunes entrepreneurs, l'ont acquise en 2006, ils ont axé son développement sur les produits et l'expansion commerciale.
Spécialiste de l'aménagement de complexes sportifs Indoor et Outdoor, d'aires de jeux et de terrains multisports, Protec Sport accompagne ses clients dans leurs projets, depuis l'étude jusqu'à la réalisation. La PME compte parmi ses clients des collectivités locales

et des clubs sportifs. Pour tout projet, elle apporte un conseil pointu et des solutions éprouvées comme des sols souples ou gazons synthétiques certifiés. Répondant aux normes règlementaires, les installations sont également un sujet d'innovation, avec des développements produits comme la mise au point d'une cage de football mobile : une exclusivité Protec-Sport, certifiée selon les normes en vigueur. Elle a également créé une structure spécifique pour la pose, avec 2 salariés spécialisés.
Proximité et réactivité sont des atouts importants, pour faire la différence auprès de clients qui cherchent un tarif, mais surtout un partenaire fiable et efficace. Le jeune alternant va à son tour porter ces valeurs dans ses actions de prospection. "Nous travaillons en confiance, confie Bertrand Beroud. Le contrat de professionnalisation est le meilleur dispositif pour notre société. Il correspond à notre budget et à notre politique de ressources humaines, où la formation est capitale. Florian sait aussi qu'il y a un poste à la clé." Il s'attend à une mission... sportive !

Echange des Alternants BTS avec Antonin Potosky, Ecrivain

Dans le cadre des 7ème Assises Internationales du Roman (Le Monde et la VillaGillet), Valérie Mayoux, intervenante en Culture Générale et Expression, a organisé un échange avec Antonin Potosky sous forme de débats et de réflexions autour de son expérience d'écrivain voyageur du 21ème siècle et de son ouvrage Cités en Abîmes (Gallimard 2011).
Plébiscité par les apprenants "il nous a fait découvrir de nouveaux horizons et de nouvelles cultures", "intervention très attractive et intéressante", cet échange permet d'illustrer le cours de Français en rendant l'étude d'un texte plus vivante et concerne deux thèmes de leur programme : "Paroles échanges, conversations et révolution numérique" et "Cette part de rêve que chacun porte en soi".

Négoventis : la formation professionnelle des CCI aux métiers commerciaux

Lancé en janvier 2010, Négoventis propose sept cycles de formation à travers 89 CCI du territoire métropolitain et d'Outre-Mer.

Spécialisés en métiers du commerce, de la vente et de l'hôtellerie-restauration, ces cycles s'adressent à tout public (adulte et jeune), quel que soit le niveau de formation initiale. En phase avec le contexte actuel d'évolution du marché, ils préparent à des niveaux Bac, Bac +2 et Bac +3 et s'inscrivent dans le nouveau schéma de la formation initiale (Licence, Master, Doctorat).
Le réseau Négoventis forme 4 200 personnes par an :

- 1 700 jeunes (apprentis, étudiants),
- 2 500 adultes (demandeurs d'emploi, formation continue, congé individuel de formation, contrats de professionnalisation).

Créé avec les professionnels, par les CCI, chaque cycle a pour vocation de favoriser une insertion professionnelle rapide sur le marché du travail.
Sur Villefontaine 2 titres sont proposés :

- Diplôme Niveau II : Responsable du développement commercial
- Diplôme Niveau III : Attaché commercial.

www.negoventis.cci.fr

Contact : Laurence Muron - l.muron@nord-isere.cci.fr - Tél : 04 74 27 75 28

Institut Consulaire du Dirigeant
La société Saertex France témoigne

Un an après la fin du 1er ICD, Nathalie Klethi, dirigeante de Saertex France nous livre son témoignage.

En quelques mots, pouvez-vous nous présenter votre entreprise ?
Saertex France a été créée en 2002. C'est une entreprise qui produit et commercialise des textiles à usage technique pour le marché des Composites. Malgré la crise économique que nous traversons depuis 2009, et qui a ralenti notre croissance, nous réalisons aujourd'hui un chiffre d'affaires de 10 millions d'euros (dont 50% à l'export) avec 37 personnes (27 salariés + 10 intérimaires).

Quelles étaient vos attentes en vous inscrivant à l'ICD ?
Prendre du recul pour me donner les moyens d'assumer pleinement ma fonction de chef d'entreprise. Dans une PME, le dirigeant est souvent multi-casquettes et donc absorbé par le quotidien. La conséquence est qu'il ne peut donc s'occuper efficacement de la gestion de son entreprise et assurer ainsi sa pérennité sur le long terme.

Que vous a apporté ce parcours ?
Il m'a permis de prendre ce recul tellement nécessaire au chef d'entreprise et bien sûr de mieux appréhender les problématiques abordées. Il m'a fait prendre aussi conscience de mes compétences et a permis de faire naître en moi une certaine assurance. Il m'a beaucoup enrichie grâce aux expériences et témoignages des autres chefs d'entreprise qui constituaient notre groupe.

Quel a été l'intérêt de partager avec d'autres chefs d'entreprise ?
Apprendre rapidement comment gérer des problèmes concrets car la diversité du groupe composé de dirigeants de tout âge, issus de formations et de domaines différents (l'industrie, le commerce, le service) a multiplié les cas de figure des problèmes vécus et des solutions à apporter ; nous étions tantôt "élèves" tantôt "professeurs". Nous avons réellement "joué" avec nos expériences réciproques sans qu'aucun d'entre nous ne se prenne au sérieux ou ne se permette de juger l'autre. On sentait un franc respect entre nous tous.

1 an après…
Je continue de mettre à profit ce que j'ai retiré de cette expérience, et, grâce à cela, je pense avoir épargné beaucoup de problèmes… et d'argent ! Alors je m'adresse aux prochains "élèves" pour leur dire : n'hésitez pas ; ce n'est pas une perte de temps, mais bien un investissement qui paiera très rapidement ! En plus, vous allez vraiment y prendre du plaisir. Je signerais bien pour de nouveaux moments de partage sur des thématiques nouvelles. On a toujours besoin d'apprendre et d'échanger !

L'Institut Consulaire du Dirigeant, session 2013-2014

- *Prendre du recul pour faire face aux problèmes concrets du dirigeant*
- *Porter un regard élargi sur la gestion de l'entreprise*
- *Améliorer les performances et renforcer celles des équipes*
- *Apprendre à mieux vivre le stress au quotidien.*

Tels sont les objectifs de cette nouvelle session !

10 jours de formation pendant lesquels une douzaine de chefs d'entreprise se réunit autour de thématiques diverses : cohésion d'équipe, leadership, management de la génération Y, prévention des risques psychosociaux, risques majeurs du chef d'entreprise (civil, pénal et prud'homal), gestion du stress, risques routiers. Du 20 septembre 2013 au 13 juin 2014, session au Château de Rajat à Saint Pierre de Chandieu.

Les formations logistiques avec le PIL'ES

Le secteur de la logistique est un milieu en perpétuel mouvement… activité oblige !

Respecter les conditions économiques prévues, le degré de qualité de service attendu, les conditions de sécurité et de sûreté réputées satisfaisantes, autant de challenges quotidiens à relever. Pour accompagner les entreprises dans la réussite de ces défis, CCI Nord Isère Formation et le Pôle d'Intelligence Logistique Europe du Sud proposent trois formations ciblées par mission dans l'entreprise :

- Manager d'Equipe Logistique : un parcours "à la carte" de 10 à 20 jours, pour réfléchir à sa pratique hiérarchique et managériale, développer sa compétence d'encadrement intermédiaire, acquérir des techniques de management adaptées aux situations.
- Opérateur en Logistique, 2 jours, pour comprendre le fonctionnement, l'organisation, et la terminologie de la chaine logistique en général, communiquer efficacement avec les collaborateurs, la hiérarchie, et les personnes extérieures à l'entreprise (expression, écoute, interprétation, intégrer les notions de qualité et de sécurité dans ses missions du quotidien).
- Référent en Logistique, un parcours de 0,5 à 2 jours, pour identifier son référent, savoir accueillir et intégrer un nouveau collaborateur, savoir évaluer le nouvel entrant à court, moyen et long terme.

Contact : Christian Servantie - c.servantie@nord-isere.cci.fr - Tél : 04 74 95 71 73

RHÔNE-ALPES ÉCONOMIE

Depuis 20 ans, le rôle des services dans l'économie s'est considérablement accru. Issues notamment d'un large mouvement d'externalisation de l'industrie, des activités ont donné essor à des savoir-faire et des spécialités hautement qualifiés. Panorama des filières clés en Rhône-Alpes.

Des services moteurs de performance en Rhône-Alpes

Selon l'Insee, les activités tertiaires représentaient 80 % du PIB en France en 2010, contre 69 % vingt ans plus tôt. Cette croissance provient aux trois quarts des services marchands (hors administration, Éducation nationale, santé publique…). Ainsi, les services marchands dans l'Hexagone ont connu une croissance de 2,8 % par an depuis quelques décennies, contre une augmentation de 2 % pour l'ensemble de l'économie. Avec 8,6 millions d'emplois, ces activités sont devenues le premier employeur en France, comptant pour 34 % de l'emploi total, contre 29 % pour les services non marchands, 13 % pour le commerce, 12 % pour l'industrie, 7 % pour la construction et 4 % pour l'agriculture.

La tertiarisation du travail, qui désigne le processus historique des sociétés occidentales à orienter leur économie vers les activités de services, a débuté à la fin du XIXe siècle. Elle s'est beaucoup développée à partir de 1945, avec une nouvelle phase d'accélération depuis 2000. Ce mouvement a été impulsé par le développement des administrations et des banques, mais aussi par l'essor du transport et du commerce. Depuis une vingtaine d'années, cette tendance de fond s'est combinée au phénomène d'externalisation des services supports aux industries. Ainsi, rapporte l'Insee, "dans une recherche toujours plus grande de compétitivité et d'efficacité par recentrage dans leur cœur de métier, les entreprises industrielles se sont progressivement libérées d'une large part des fonctions auxiliaires. Des activités diverses dans les services opérationnels, tels la sécurité ou le nettoyage, mais aussi les services intermédiaires ou supérieurs, avec la logistique, les soutiens juridiques, informatiques ou comptables, sont aujourd'hui assurées par des entreprises de services, stimulant au passage la tertiarisation de l'économie française". Au plan national, toujours selon l'Insee, l'externalisation expliquerait environ 25 % des pertes d'emplois industriels sur la période 1980-2007. L'essor des nouvelles technologies, depuis 2000, a encore accru les phénomènes de tertiarisation.

Les secteurs des services porteurs en Rhône-Alpes

En Rhône-Alpes, comme au plan national, les services occupent aujourd'hui la première place dans l'économie régionale. "Les services sont un des indicateurs de l'état du dynamisme d'une économie, et leur foisonnement marque l'importance des activités qui les utilisent. En ce sens, leur très grande

TERRAL Designer(s), creuset d'innovation industrielle

"Le design global consiste à agir sur le produit, la communication et l'espace pour répondre à une problématique industrielle de manière transversale. En collaborant avec des TPE-PME sous-traitantes de la Plastics Valley dès la conception de leurs produits, nous les aidons à gagner en valeur", souligne Sébastien Terral, président de TERRAL Designer(s). L'agence de design (CA 2011-2012: 150k€, 3 personnes), créée en 2005 à Bourg-en-Bresse, gagne du terrain. Témoin de son professionnalisme, 90 % de ses clients sont fidèles au-delà de trois ans. "Notre spécificité est l'industrie, à laquelle l'entreprise apporte une forte valeur ajoutée technique, à travers un travail ciblé portant par exemple sur l'ergonomie des logiciels, ou l'aménagement intérieur des salles de contrôle." En 2010, l'entreprise a remporté le prix Innovation d'Oséo avec JLK, un os végétal pour chien. TERRAL Designer(s) a également signé le design produit des biscuits Esquimax, fabriqués par les biscuits Bouvard, dans l'Ain, vendus sous marque distributeurs. "Nous avons travaillé sur l'ergonomie du biscuit, présenté sous une forme intuitive, et sur l'optimisation de la quantité de produit en bouche. En 2006, la démarche innovante était balbutiante dans l'agroalimentaire."

diversité, leur présence dans tous les bassins urbains comme ruraux et les performances qu'ils atteignent montrent bien que la région Rhône-Alpes est l'une des grandes régions européennes", souligne Jean-Paul Mauduy, président de la CCIR Rhône-Alpes. "Cela tient à l'engagement des chefs d'entreprise de ce secteur et à la grande vigueur des échanges de proximité ou internationaux, mais aussi au dynamisme industriel de cette région, puisque l'externalisation de ces fonctions est pour une majeure partie à l'origine de la réussite des services

Valexane : sourcing et recrutement sur mesure

Idéalement située près de la gare TGV de Valence, au sein de l'écoparc Rovaltain, la société Valexane est spécialiste du recrutement et du conseil en ressources humaines. Positionnée sur le marché des PME, elle propose à sa clientèle d'entreprises un panel d'offres packagées, à des coûts optimisés, conçu à la mesure de chaque situation. "L'externalisation croissante des prestations de sourcing et de recrutement vise le gain de temps, la pertinence et l'expertise sur la présélection des candidats. La modularité de notre offre rend ainsi accessible aux petites structures l'expertise d'un cabinet spécialisé, pour assurer les étapes de la préqualification au recrutement de profils pointus, jusqu'à la sélection à des postes moins qualifiés, mais non moins essentiels: techniciens, opérateurs, commerciaux", explique William Idelon, fondateur et gérant de l'entreprise. La clientèle régionale et nationale, qui intègre également de grands comptes, couvre des secteurs diversifiés: agroalimentaire, nouvelles technologies, automobile, commerce et distribution... "Le développement de l'entreprise passe essentiellement par la recommandation. Notre volonté est de maintenir la structure à taille humaine, en privilégiant un travail partenarial et de qualité avec l'ensemble des clients."

Webqam, maître d'œuvre de la communication virtuelle

À Saint-Étienne, Webqam surfe sur la création, le référencement et l'hébergement de sites Internet. Sa spécificité ? La gestion de marques. "Le partenariat tissé avec You to You, agence web parisienne, a permis le lancement de la plate-forme Bewily, un éditeur de contenus pour Internet et les réseaux sociaux. Il permet de rendre accessible à tous l'édition et la personnalisation d'application comme les jeux concours, tirages au sort, instants gagnants, sondages, votes et mini-sites. Les utilisateurs du service peuvent ainsi intégrer eux-mêmes des fonctionnalités sociales et collaboratives sur leurs sites Internet et pages de réseaux sociaux, explique Romain Pautrat, *community manager*. L'ensemble garantit l'efficacité de la communication virtuelle." Webqam (CA prévisionnel 2011-2012 : 950 k€, 12 salariés) œuvre par ailleurs pour l'essentiel en open source, garante de l'évolutivité de son offre de logiciels. LVMH, Gemey Maybelline, Orange, SFR, Michelin, Samsung, Badoit… comptent parmi les références de l'entreprise, qui reste très attachée à son ancrage stéphanois. "L'équipement en fibre optique est essentiel pour notre activité. Saint-Étienne est également une ville pilote pour la 4G, et reste très réactive aux formats mobiles de navigation Internet."

SAINT-ÉTIENNE

d'aujourd'hui. Nous tous, patrons et usagers, pouvons nous en féliciter !"
En fin d'année 2010, ces activités rassemblaient 54,7 % du nombre d'établissements employeurs privés en Rhône-Alpes, contre 22,3 % pour le commerce, 12,5 % pour le BTP et 10,5 % pour l'industrie. Elles mobilisaient près de 1,4 million d'emplois, soit 57,3 % de l'emploi total régional, ce qui est toutefois un peu moins qu'au niveau national (60,4 %). Ce différentiel s'explique par la présence d'un socle industriel toujours très solide en Rhône-Alpes. "L'industrie représente directement 22 % de l'emploi salarié marchand. Mais avec le tertiaire lié aux activités industrielles, elle génère de fait près de 40 % de l'emploi", rappelle Jean-Paul Mauduy. Mais le secteur des services a joué un rôle moteur dans le développement de l'emploi. Les effectifs se sont ainsi accrus de 32 % entre 1990 et 2005 en région, contre une progression moyenne de 13 % pour l'ensemble des activités économiques.

La performance des services en Rhône-Alpes tient notamment au dynamisme industriel de cette région

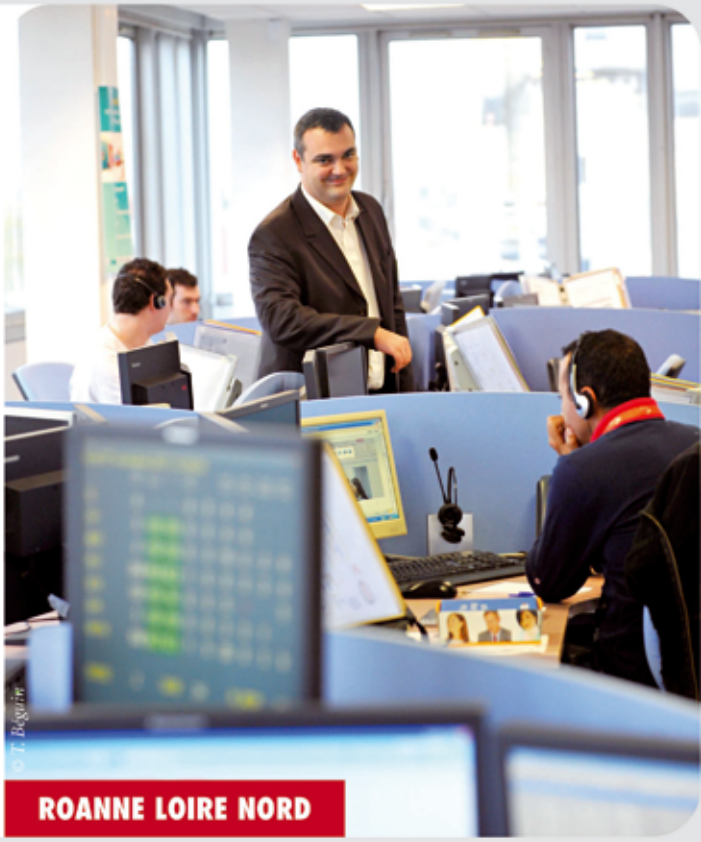
Néanmoins, la répartition des services demeure inégale selon les territoires. Les activités de services se concentrent principalement dans les grandes agglomérations et dans les territoires les plus touristiques de la région. Les zones d'emploi de Lyon et Grenoble concentrent à elles seules près de la moitié des effectifs salariés régionaux des services. Ces deux zones géographiques sont celles pour lesquelles la part dans l'emploi salarié est la plus forte, avec 64 % de l'effectif total employés dans les domaines de la R&D scientifique, des transports et de la logistique, des activités d'architecture, d'ingénierie, de contrôle et, plus largement, du tourisme.

Des filières d'excellence

Certains territoires ont opté pour une stratégie volontariste de développement et ont su capitaliser sur leurs atouts pour se spécialiser dans certains domaines. C'est le cas en Nord-Isère, qui s'impose aujourd'hui comme la première plate-forme logistique terrestre de France, et l'une des toutes premières en Europe. Au cœur de la région Rhône-Alpes, il se hisse au premier rang régional avec ses 2 millions de mètres carrés d'usines logistiques et 14 000 emplois. Ce domaine d'activité absorbait,

Steria renforce ses activités à valeur ajoutée

Fondé à Roanne en 2005, le pôle d'assistance informatique à distance s'est articulé dès l'origine autour de l'activité de support aux utilisateurs. Sa mission : faciliter l'usage des ressources informatiques des clients. Les grands comptes des secteurs de l'énergie et de la banque constituent aujourd'hui la clientèle de prédilection du groupe. "Contrairement aux agences de Lyon et Grenoble, le centre de production roannais est exclusivement dédié à l'infogérance. En ce sens, c'est un centre de coût, délivrant des services sur le modèle d'une usine, note Pierre Mariscal, responsable du site. Dès lors, l'enjeu est de développer les activités d'assistance à valeur ajoutée, comme par exemple la télédistribution d'applications sur le bureau des utilisateurs." Avec cette spécificité, le centre de Roanne affiche une croissance forte : 250 collaborateurs, techniciens et ingénieurs interviennent aujourd'hui pour l'ensemble des activités d'assistance, contre 100 en 2011 (près de 6 000 en France). Le site devrait migrer en 2014 dans des locaux flambant neufs d'une surface de 4 000 m². Présent dans 16 pays, le groupe Steria a réalisé un chiffre d'affaires consolidé de 1,748 Md€ en 2011, dont 70 % à l'export, avec 20 000 salariés dans le monde.


© T. Begoin

ROANNE LOIRE NORD

en 2010, 13,5 % des effectifs salariés du territoire, ce qui représente un poids supérieur de 37 % au poids régional. "Cette filière est la seule à avoir vu ses effectifs augmenter entre 2005 et 2010" (+ 4,5 %, ou + de 600 salariés en valeur absolue), note un diagnostic de territoire réalisé par les pouvoirs publics en 2012. "La logistique suit l'évolution des marchés, marqués par une internationalisation de plus en plus forte. Dans cet environnement, les atouts de la filière sont là : garantir, à distance, la livraison de produits en stock pour satisfaire très vite les besoins des clients, où qu'ils se situent. Cette tendance de fond renforce l'impératif accru d'une logistique performante", confirme Bruno Notamy, vice-président du Pôle d'intelligence logistique Europe du Sud (Pil'es), et directeur du site New Log, filiale de Schneider Electric, centre de distribution national et international des produits Schneider implanté sur le parc international de Chesnes à Saint-Quentin-Fallavier. La plate-forme représente 50 % du chiffre d'affaires réalisé en France pour l'activité logistique de Schneider Electric, avec 300 personnes. 12 000 lignes de commandes/jour et 300 tonnes de marchandises y transitent au quotidien, sur une surface de 48 000 m². Stratégiquement, Schneider Electric a choisi de ne pas externaliser l'activité logistique et d'en faire un outil de différenciation pour la satisfaction client. "Aujourd'hui, les produits sont technologiquement de qualité identique. Les coûts sont identiques. La logistique devient alors un véritable élément distinctif, intégré au service global. D'où la déclinaison de la *Tailor supply chain* : une logistique industrielle sur mesure déployée par le groupe, partout dans le monde."

Certains territoires ont su capitaliser sur leurs atouts pour se spécialiser dans certains domaines

Deuxième pôle en France pour la densité de chercheurs après l'Île-de-France, la zone d'emploi de Grenoble se distingue par le poids important des activités tertiaires à haute qualification. C'est le cas dans les services constitués autour de la microélectronique (salles blanches, nettoyages spécialisés, maintenance, conception et design de composants…). Mais la région grenobloise se caractérise aussi par la prégnance de 800 acteurs positionnés sur la filière informatique : éditeurs de logiciels, sociétés de services, agences web innovantes… Ce vivier s'appuie sur une longue tradition de collaboration avec les laboratoires de recherche, particulièrement nombreux, mais aussi sur des établissements structurants, comme l'Ensimag, école d'ingénieurs spécialisée, et l'Inria Rhône-Alpes. De fait, la filière informatique locale occupe plus de 15 000 emplois, 2 000 chercheurs et 5 000 étudiants et forme plus de 2 000 diplômés par an. "Grenoble compte une forte composante logiciels embarqués, du fait de la présence de la filière de la microélectronique et d'un pôle de compétitivité mondial,

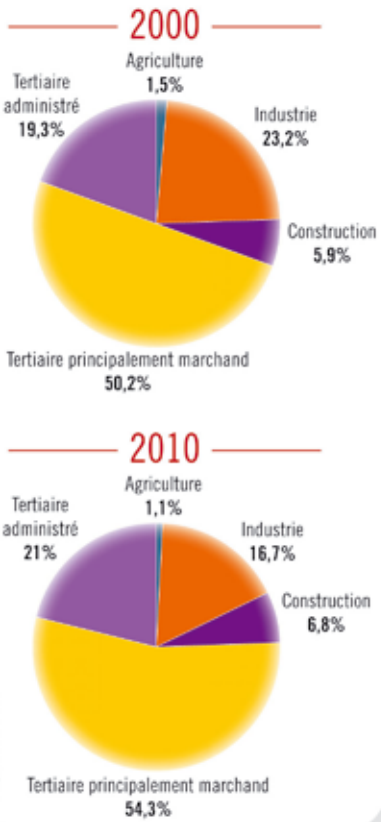
Minalogic. Mais au-delà l'excellence y est forte sur le matériel, les services informatiques et, surtout, la recherche appliquée aux logiciels", confirme Serge Umbert-Bouchard, délégué général de Grilog, le cluster isèrois du logiciel et des services informatiques. Pour soutenir la dynamique du secteur, Grilog a mis en place, en 2011, le dispositif Excubateur, permettant aux SSII d'accéder aux études et aux conseils délivrés par des experts. L'ambition est de conforter les stratégies de croissance, le développement commercial, l'export et l'innovation.

Les technologies du numérique se démarquent

Dans la Loire, l'expertise liée aux technologies du numérique apparaît comme une autre spécialité forte. Avec 3 346 salariés, la filière connaît une évolution très dynamique des effectifs (+ 51,1 %) depuis 2000, beaucoup plus accentuée que dans l'ensemble de la région. Elle bénéficie de la présence d'une grappe d'entreprises, Loire Numérique, et d'un établissement structurant, NumériParc, basé à Roanne. Le Conseil général de la Loire entend stimuler la capacité d'innovation du territoire, tant en termes d'investissements (dans le très haut débit notamment), de technologies, que de nouvelles activités dans ce domaine. "L'idée est de favoriser l'émergence de la constitution d'un pôle média à Saint-Étienne", confirme Sandy Marion, responsable des réseaux d'entreprises à la CCI de Saint-Étienne Montbrison. Sous l'égide du cluster Numélink, qui mobilise les experts du numérique en Rhône-Alpes, Roanne s'est aussi dotée cette année de L'Arsenal numérique. Dix experts se sont associés pour constituer une véritable "force de frappe numérique", en facilitant la mise à disposition de compétences à destination des entreprises locales. Parmi eux, Cyril Dumoulin, président de la société Continew. Il propose à ses clients, grands comptes, collectivités, PME et TPE, des solutions de sécurisation des actifs numériques critiques des entreprises : fichiers clients, données comptables et financières, fiches produits, sites de e-commerce… "Ces actifs représentent une part essentielle de la valeur ajoutée d'une organisation, avec des conséquences lourdes en cas de perte", rappelle-t-il. Mais l'activité des services à Roanne s'est aussi extraordinairement développée avec l'implantation ou la création de centres d'appel à

Répartition de la valeur ajoutée brute de Rhône-Alpes

La part des activités tertiaires marchandes dans la valeur ajoutée brute régionale a augmenté de plus de quatre points entre 2000 et 2010.



© Source Insee

Avenir Éco, experte en mini-projets d'assainissement

Créée en 2007, Avenir Éco à Pont-Evêque décline des solutions globales d'assainissement pour la réalisation et le suivi d'installations réglementaires, écologiques et compactes dans le domaine de la gestion des eaux usées domestiques. Son expertise technique et de services concerne les sites non raccordables au réseau, pour le traitement des petits gisements de pollution (lotissements, villages, industries, entreprises et administrations…), partout où le coût d'une installation classique, souvent équipée d'une pompe de relevage, est prohibitif. "Nous intervenons en amont, en partenariat avec les bureaux d'études jusqu'à l'installation et l'entretien des dispositifs, note Christian Boiron, président. En tant que prescripteurs-conseil, notre force est notre indépendance vis-à-vis des grands." Soutenue par le réseau Entreprendre Isère et trois partenaires institutionnels régionaux, la société (10 salariés, CA prévisionnel 2012 : 1,5 M€, contre 340 k€ en 2010) vise aujourd'hui une croissance nationale. Cette année laisse augurer le développement de premiers marchés à l'export.

© P. Rony

NORD ISÈRE

MNSTR : le marketing opérationnel online

Spécialisée dans les stratégies de communication digitales et la gestion d'événementiels online, l'agence web MNSTR, à Annecy, a le vent en poupe depuis sa création en 2009. Avec 30 personnes et 3 M€ de chiffre d'affaires prévu en 2012 (contre 1,9 M€ en 2011), MNSTR rivalise aux côtés de grands acteurs, comme Marcel (Publicis) et Havas 360. Ses références ? Warner, Orange, Reebok, Boucheron, Lacoste, Eristoff… "Dans les années 2000, l'enjeu pour l'entreprise était d'être présente sur le Web afin d'asseoir son image, et parfois d'ouvrir un shop e-business. Facebook a changé la donne : l'idée est d'engager le consommateur en lançant des campagnes virtuelles. D'où la réalisation de dispositifs participatifs, centrés sur le digital. L'ambition est bien d'accroître la notoriété des marques et de servir les ventes", explique Lionel Curt, président, et cofondateur en 1998 de l'agence Megalo. Ces stratégies digitales grand public sont payantes. En témoignent la promotion en France sur les réseaux sociaux du film *Harry Potter*, en 2010, qui lui a valu plusieurs prix, ainsi que la sélection de l'agence pour accompagner la marque Orange sur l'Euro 2012, en Europe, via les canaux digitaux. Depuis lors, l'expertise de MNSTR est reconnue : "Aujourd'hui, c'est l'ère des *digital natives* qui fonde notre légitimité."

valeur ajoutée. "En 2003, la CCI de Roanne Loire Nord a bâti un hôtel d'entreprises dédié au secteur tertiaire. À l'époque, Transcom s'est implantée avec un effectif comptant jusqu'à 500 salariés. Laser Contact, une autre société, lui a emboîté le pas. Avec la proximité de Lyon, Roanne dispose de fait d'un bassin d'emploi, en termes de qualifications, propice à l'implantation de ce type d'activités", relève Josiane Faure-Guinand, responsable du service Environnement économique à la CCI de Roanne Loire Nord.

À noter que les services aux entreprises, comme la sécurité, le travail temporaire ou le conseil en informatique ont fortement progressé

Un pôle de l'image en Haute-Savoie

En Haute-Savoie, la part des services dans l'emploi marchand représente 47,8 % en 2010, en progression de 3 % depuis 2000, mais avec une très forte représentation des activités information communication (+ 243 % en dix ans). La part des services dans l'ensemble des créations d'entreprises s'établissait à 55 % en 2011. La filière image, en particulier, s'est fortement développée. Le nombre de nouvelles entreprises a ainsi été particulièrement remarqué dans le périmètre de l'édition de logiciels et de jeux électroniques, la production de films cinématographiques, de vidéos et de programmes de télévision, de l'enregistrement sonore et de l'édition musicale, de la programmation et la diffusion et, plus largement, des agences de communication. Un secteur dont le poids a été multiplié par trois entre 2008 et 2011. La filière s'est d'ailleurs dotée en 2012 d'un observatoire dédié, baptisé Image en mouvement et Industries créatives. Créé par l'Agence économique départementale et Citia (Cité de l'image en mouvement), en partenariat avec le pôle de compétitivité Imaginove, l'observatoire a pour but de mettre en place un outil d'analyse et de suivi de près de 200 entreprises et plus de 1 100 emplois. Acteur clé du domaine, l'agence indépendante MNSTR, à Annecy, qui surfe aux côtés des plus grandes agences parisiennes sur les technologies du digital, crée des dispositifs de communication virtuelle, exploite la force des réseaux, la mobilité et l'interactivité, pour augmenter la visibilité de marques souvent emblématiques telles Reebok, Boucheron, Mobalpa, Martini…

L'atout tourisme

Les zones d'emploi alpines ainsi que l'Ardèche méridionale présentent aussi une orientation services affirmée, du fait de leur important tissu d'activités touristiques. En Savoie, la part des services s'élève à 56,6 % de l'emploi marchand en 2010. Tous les indicateurs démontrent l'importance du tourisme et des activités de loisirs dans l'économie départementale : 30 % des entreprises dépendent de cette activité, contre 13 % pour l'ensemble de Rhône-Alpes. En 2010, le tourisme et les loisirs généraient 41,5 % des emplois de services en Savoie (15,4 % en moyenne régionale). Quelques activités se détachent nettement, telles que l'hébergement et la restauration. Elles ont connu une progression de près de 64,4 % en 20 ans, contre 52 % en Rhône-Alpes. Avec, là encore, des savoir-faire sur

Aleph-Networks booste la pertinence des ressources numériques

Soutenue par Beaujolais Initiatives et Beaujolais Business Angels, Aleph-Networks (CA prévu 2013 : 400 k€, 800 k€ prévus en 2014, 3 salariés, Pommiers) est une jeune entreprise innovante, conceptrice de systèmes pour la veille économique et le recrutement sur le Web. Le développement et la commercialisation depuis octobre dernier de ses solutions ont nécessité deux ans et demi de R&D. "Pour le recrutement, notre méta-moteur de recherche exerce un sourcing sur les réseaux sociaux et les CV-thèques. C'est ainsi qu'en quatre mois nous avons pu indexer plus de 25 millions de CV cibles. Notre métier se fonde sur le gain de valeur ajoutée et le retour sur investissement pour nos clients. En matière de veille en ligne, la marge de progrès des entreprises est forte", soutient son président, Nicolas Hernandez. Dans le domaine de l'intelligence stratégique, la technologie GrayMatter produit une cartographie des flux d'informations à l'instant T. Objectif : identifier le maillage existant entre les blogs, sites, forums de discussion, et analyser les sources d'information, mais aussi les sources d'influences, les relais ou les centres névralgiques d'information. Aleph-Networks œuvre enfin sur le marché émergent de la protection de la personne numérique (sécurité des personnes agissant dans des domaines informatiques sensibles), avec son logiciel SafetyGate.

mesure pour s'adapter aux attentes d'une clientèle internationale exigeante. De même, le transport, qui intègre les remontées mécaniques et l'entreposage, connaît un essor important, en enregistrant une progression de près de 47 % depuis 1993. À noter que d'autres activités de services, hors tourisme, ont également fortement progressé, dont les services aux entreprises, comme la sécurité, le nettoyage, le travail temporaire, le conseil en informatique.

Ximeca capitalise ses savoir-faire

Spécialiste de l'ingénierie mécanique, Ximeca (CA 2012 : 640 k€, 10 salariés, Sainte-Hélène-du-Lac) déploie son cœur d'activité dans le domaine du calcul et de la conception de structures et d'équipements mécaniques, pour les grands donneurs d'ordres du transport par câble, tel Poma, et de l'industrie hydroélectrique. "Pour être performants, nous partons de la problématique du client et nous capitalisons sur nos savoir-faire réunis chez nos profils techniques de haut niveau en conception et dimensionnement des éléments. Nos prestations gagnent ainsi en pertinence et en valeur ajoutée", note Patrick Bergeret, gérant, et repreneur en 2009 de l'entreprise, qui a fusionné en 2011 avec le bureau d'études Pasquali. Ximeca développe aujourd'hui des produits propres, socles de son indépendance. Témoin, le lancement de la marque EEP (Easy Efficient Production) en France et à l'international. Dans une même logique de performance globale, Ximeca est passée maître dans l'utilisation du *cloud*, afin d'optimiser ses interventions à distance.

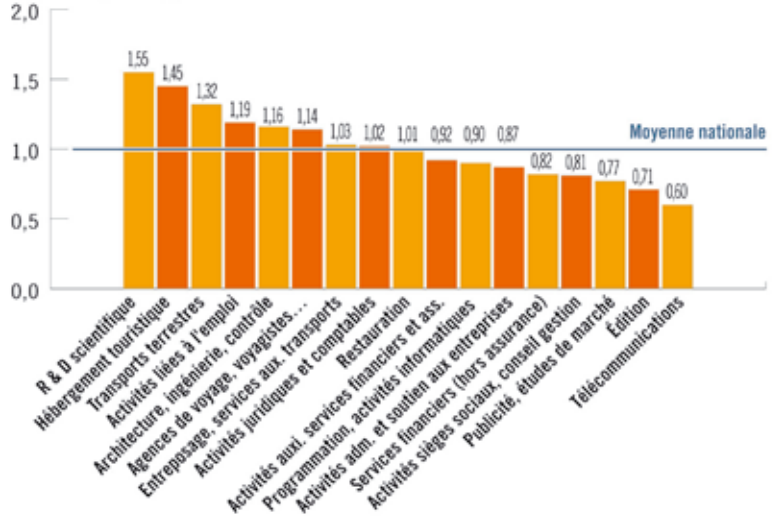
Des activités plus diffuses mais tout aussi importantes en proximité

Plusieurs zones géographiques, parmi lesquelles la Drôme, où les établissements de services marchands arrivaient désormais en tête en 2010 (40,9 % en 2011 contre 34 % en 2000 devant l'industrie et le commerce), mais aussi le Beaujolais-Val-de-Saône ou l'Ain, disposent d'un tissu d'activités plus diversifié, et donc plus diffus dans l'économie locale. Les services très opérationnels, qui accompagnent souvent les activités industrielles ou touristiques, y sont bien représentés, avec une très forte proportion de TPE et de PME. Ainsi, dans l'Ain, une initiative visant à valoriser l'offre de services a été mise en place dans le cadre du contrat de développement Rhône-Alpes. Plus de 1 200 établissements ont été répertoriés à l'échelle du bassin de Bourg-en-Bresse, alimentant un diagnostic sur les caractéristiques et les problématiques partagées de ces entreprises. Un programme d'actions a été établi, incluant la création d'une vitrine Internet valorisant leurs savoir-faire, ainsi que leurs coordonnées et localisation pour faciliter l'achat local.

De la veille au recrutement stratégique, en passant par la logistique, l'ingénierie, l'infogérance ou l'image, la présence d'activités de services fortes, génératrices de valeurs, constitue un levier de performance pour toutes les autres activités – industrie, commerce, tourisme. Ce maillage représente aussi une condition de migration de l'ensemble du tissu économique régional dans l'ère numérique. Autant de facteurs qui participent à la réussite de toutes les entreprises, dans l'économie régionale et bien au-delà. ■

A. Le Men

Indice de spécificité (1) de différentes activités de services en Rhône-Alpes par rapport à la France (en fonction du nombre de salariés au 30/12/10)



© Source CCIR/Pôle emploi

(1) Cet indice désigne la part en Rhône-Alpes des emplois salariés de l'activité décrite dans l'ensemble des emplois salariés des activités de service ramenée à la part en France des emplois salariés de l'activité décrite dans l'ensemble des emplois salariés des activités de service. Quand l'indice est supérieur à 1, l'activité est davantage représentée en Rhône-Alpes qu'au niveau national.

Ce dossier, réalisé pour la Chambre de commerce et d'industrie de région Rhône-Alpes, est diffusé par neuf CCI rhônalpines : Grenoble, *Présences* (34 000 ex.), Haute-Savoie, *Impulsion* (31 500 ex.), Savoie, *Partenaires Savoie* (26 400 ex.), Ain, *Grand Angle 01* (22 000 ex.), Drôme, *L'Économie drômoise* (20 500 ex.), Nord Isère, *Nord-Isère économie* (14 400 ex.), Roanne Loire Nord, *Roanne éco* (8 500 ex.), Beaujolais, *Entreprendre en Beaujolais* (6 000 ex.), Saint-Étienne Montbrison, *www.saint-etienne.cci.fr.*

Contact : *Présences*. Tél. : 04 76 28 28 76
Le dossier est consultable en ligne sur : www.rhone-alpes.cci.fr

Digimind, veille stratégique et intelligence économique

Éditeur de logiciels de veille stratégique et e-réputation, Digimind affirme une position de leadership en France sur ce marché de niche. Depuis sa création à Grenoble en 1998, l'entreprise (65 salariés en France, 10 aux États-Unis et une trentaine au Maroc) œuvre auprès des grands comptes des secteurs de la défense, du luxe, des finances, détenteurs d'une culture de la veille technologique. "Nombre d'acteurs sont positionnés sur l'un des éléments du processus de veille. Digimind décline une offre clés en main, qui intègre la récupération des données, l'analyse et le management de l'information, jusqu'à sa diffusion sélective, explique Hanane Blanco, directrice des ressources humaines. Dès la conception du logiciel, notre mission de conseil vise à garantir l'autonomie du client dans son action de veille." Avec la montée en puissance des réseaux sociaux, l'e-réputation est par ailleurs un marché en croissance. "La veille concurrentielle et sur l'image devient un enjeu décisif, pour les PME notamment." Soutenue par Oséo, Digimind est détentrice du label européen Eurostar, qui lui a permis d'impulser un consortium avec un partenaire espagnol. À la clé, le lancement du site Whogotfunded.com, premier outil du Web permettant d'identifier les levées de fonds en temps réel, à l'échelon mondial.

© JM Blanche

GRENOBLE

EURO PISCINE SERVICES

Concevtem Constructem

Piscine Week End

Créateur d'espaces détente !

PORTES OUVERTES / **27** au **30** sept. Ouvert le dimanche

Conception et création de piscines, rénovation et accessoires...

Les Verandas Mobiles

Les concepts spa

Intégration parfaite en plein air!...

...L'abri de spa pour une détente prolongée

Consultez-nous pour l'élaboration de vos projets !

Z.A. Le Perelly - R.N. 6 - **38300 RUY - 04 74 28 49 33**

contact@piscineweekend.fr - www.piscineweekend.fr

COMMERÇANTS

TPE ET MONÉTIQUE

DES SOLUTIONS MONÉTIQUES PERFORMANTES

Bien plus qu'un simple TPE, le Crédit Mutuel peut vous offrir toute une série de solutions monétiques originales et pratiques quel que soit l'équipement en place pour vous permettre d'exercer votre métier en toute simplicité.

N° Indigo 0 825 01 02 02
0,12 € TTC/MN

Crédit Mutuel
LA banque à qui parler
www.creditmutuel.fr

RCS B 588 505 354